

Tweede Kamer der Staten-Generaal
t.a.v. informateur mw. drs. E.I. Schippers
Postbus 20018
2500 EA DEN HAAG

Betreft: Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering

Geachte mevrouw Schippers,

De Dutch Trade and Investment Board (DTIB) heeft medio 2016 een publiek-private Stuurgroep onder voorzitterschap van Chris Buijink (voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Banken) gevraagd te adviseren over versterking van de Nederlandse positie op internationale markten. Op 26 april 2017 heeft de Stuurgroep haar adviesrapport *Team Nederland: Samen sterker in de wereld, een actieplan voor banen en groei* aan de voorzitter van de DTIB, de ministers voor BHOS en van EZ en de voorzitters van VNO-NCW en MKB-Nederland aangeboden. Graag breng ik dit advies ook onder uw aandacht.

De Nederlandse positie op groeimarkten moet en kan sterker. Dit kan door Nederland mondiaal beter te positioneren op de 'global challenges' zoals de Sustainable Development Goals en mondiale transitie zoals energie en digitalisering. Het rapport laat zien dat, met een strakkere publiek-private samenwerking op de terreinen handel, innovatie, investeringen, hulp, landbouw en economische ontwikkeling, en met een beperkte extra financiële inzet Nederlandse concurrentiepositie nog verder kan worden versterkt. Hier valt voor Nederland – zowel publiek als – een wereld te winnen.

Een duidelijke rol van het nieuwe Invest-NL bij de financiering van internationaal ondernemen is daarbij gewenst, zoals ook aanbevolen door de Rijkscommissie voor export-, import en investeringsgaranties. Het rapport beveelt aan eenmalig € 180 miljoen uit de middelen voor Invest-NL te investeren in de verdere versterking van de financiële faciliteiten voor internationaliserende bedrijven.

De Stuurgroep beveelt aan:

- De huidige publieke en private inspanningen voor de bevordering van internationaal ondernemen (handel, investeringen en innovatiesamenwerking) vergaand te stroomlijnen en te bundelen;
- Een meerjarige programmatische aanpak van internationaal ondernemen met bedrijven, rijk, provincies, gemeenten, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en kennisinstellingen in te voeren;
- Een nieuw strategisch adviesorgaan voor het kabinet op te richten ('International Strategic Board') met als rol een alomvattende nationale strategie voor internationaal ondernemen op te zetten op basis van de gepropageerde programmatische aanpak, en toe te zien op de publiek-private uitvoering ervan;
- Een aparte minister voor Buitenlandse Handel en OS met de minister van EZ vormen daarbij het scharnierpunt naar het kabinet om deze nationale visie ook politiek te verankeren;
- Nederland te positioneren als vestigingsland bij uitstek – zowel fiscaal (Vpb, 30%-regeling) als voor talent;
- Publiek en privaat te investeren in de organisatorische en financiële ondersteuning van de internationalisering van bedrijven, in acquisitie van buitenlandse bedrijven, internationale innovatiesamenwerking, versterking van het economische postennetwerk en branding van de BV Nederland;
- Hiervoor een bedrag van € 50 miljoen extra per jaar ter beschikking te stellen, plus eenmalig € 5 miljoen en structureel € 1 miljoen voor een sterke Nederlandse branding.

De Stuurgroep heeft daarbij de volgende ambities voor 2030 geformuleerd:

- We verdienen 40% van ons Bruto Binnenlands Product in het buitenland (nu 32%, CBS 2016);
- We verdubbelen het aandeel van groeimarkten in de export (nu 15% buiten EU en VS, CBS 2016);
- 20 procent van ons bedrijfsleven is dan direct internationaal actief (nu 12 procent, CBS 2016);
- We hebben 200.000 kenniswerkers aangetrokken uit het buitenland (+30% ten opzichte van huidige trend);
- We zijn verder gestegen op de Global Competitiveness Index (WEF) en de European Innovation Scoreboard, ten opzichte van de vierde en de zesde plaats die we momenteel op deze ranglijsten innemen.


Bij het opstellen van de adviezen heeft de publiek-private Stuurgroep de belangrijkste stakeholders op gebied van internationaal ondernemen en innoveren geraadpleegd. In de Stuurgroep namen naast voorzitter Buijink voorts zitting: Ineke Dezentjé Hamming (FME), Kajsa Ollongren (Amsterdam/G5), Steven Lak (evofenedex), Guido Landheer (BZ) en Cees Oudshoorn (VNO-NCW/MKB-Nederland). Jasper Wesseling adviseerde de Stuurgroep vanuit het ministerie van EZ.

Deze beoogde resultaten zijn haalbaar. Een inspirerende strategie met gezamenlijke, langjarige, publiek-private inspanning, is daarvoor een eerste vereiste. Een goed afgewogen financiële publieke en private investering in de internationale positionering van Nederland mag daarbij niet ontbreken. Als unieke vestigingsplaats met een uitmuntend fiscaal klimaat en een warm welkom voor buitenlands talent, als handelspartner, als innovatiepartner en als preferred partner in het bereiken van duurzame ontwikkelingsdoelen.

Hier ligt een belangrijke rol voor het nieuwe kabinet. De DTIB beveelt het adviesrapport van harte in uw aandacht aan. Ik hoop dat het nieuwe kabinet de aanbevelingen zal willen overnemen.

Chris Buijink en ik zijn uiteraard tot nadere toelichting bereid.

Hoogachtend,



Thecla Bodewes,
Voorzitter Dutch Trade and Investment Board

cc: Kamerleden Van Haersma Buma, Klaver, Pechtold en Rutte, SGAZ, SGBuZa, SGEZ, SGFIN, SGI&M, SGOCW, SGVWS

Contactgegevens:

Voorzitter DTIB Thecla Bodewes:

Tel: + 31 6 10562535

tb@tbshipyards.com

Secretariaat DTIB:

Tel: +31 6 46152230

Maurits-van.os@minbuza.nl

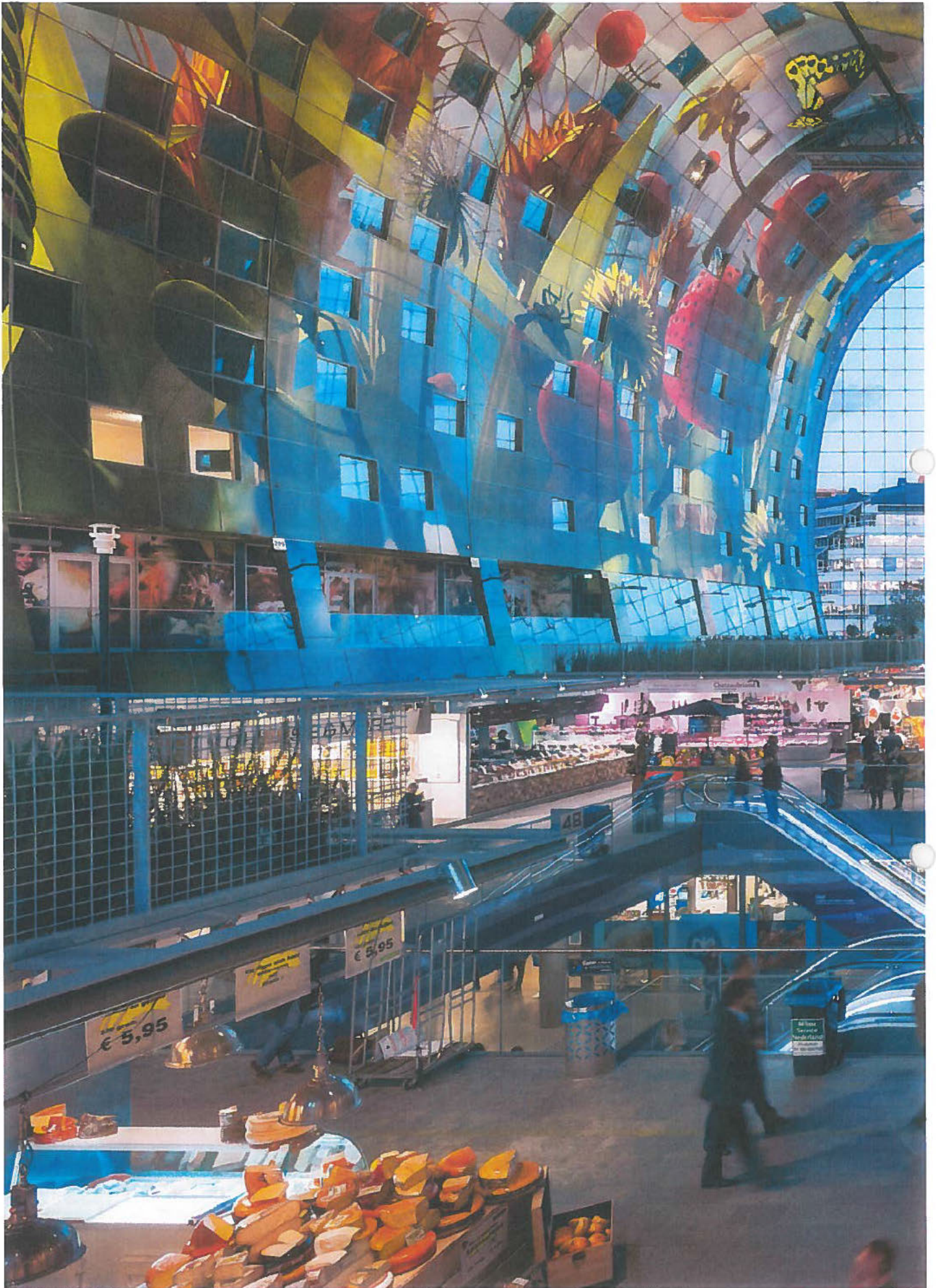
Team Nederland: Samen sterker in de wereld

Een actieplan voor banen en groei

Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-,
innovatie- en investeringsbevordering

April 2017





Voorwoord

Medio 2016 heeft de Dutch Trade & Investment Board (DTIB) een publiek-private Stuurgroep gevraagd te adviseren over hoe Nederland zijn positie op internationale markten kan versterken. Onze internationale prestaties op het gebied van handel, investeringen en innovatie zijn goed, maar is dit gezien de grote uitdagingen van morgen goed genoeg?

Op de grote groeiemarkten blijft Nederland namelijk achter bij zijn belangrijkste concurrenten. In een tijd van Europese en internationale spanningen en opkomend protectionisme, is een uitstekend vestigingsklimaat belangrijker dan ooit.

Hoe kunnen we ons concurrentievermogen op de wereldmarkt vergroten? Hoe kunnen we Nederland sterker maken als springplank naar de Europese en de wereldmarkt én als magneet voor buitenlandse investeringen en talenten, die onze samenleving en economie nog krachtiger maken? De DTIB heeft Ineke Dezentjé Hamming, Kajsia Ollongren, Steven Lak, Guido Landheer, Cees Oudshoorn en mij gevraagd hierover rond de Tweede Kamerverkiezingen van 15 maart te adviseren. Jasper Wesseling adviseerde de Stuurgroep vanuit het ministerie van Economische Zaken.

Wij kunnen internationaal grote winst boeken als we ook op het internationale vlak voluit inzetten op dat waar we in eigen land al zo goed in zijn: publiek-private samenwerking. Als we in strategievorming en uitvoering echt alle krachten bundelen: bedrijfsleven, het Rijk, de mainports, de regionale spelers en de kenniswereld. Niet alleen voor handel en investeringen, maar ook voor internationale innovatie.

Zo kunnen we internationaal Nederlandse oplossingen bieden voor de grote maatschappelijke uitdagingen waar de wereld voor staat en bijdragen aan de realisatie van de Sustainable Development Goals. Dat vraagt om een meerjarige programmatische aanpak, een uitmuntend vestigingsklimaat, concurrerende financieringsfaciliteiten en een consequente en intensieve branding van ons merk, Nederland; gekoppeld aan een nieuwe hierop toegesneden structuur voor publiek-private samenwerking.

Nationaal beleid legt de basis voor de internationale kracht van Nederland. Sterke internationale prestaties zorgen voor groei en werkgelegenheid in eigen land. In de ambitie de beste te willen zijn, moet iedereen worden meegenomen. Dat vraagt om een ambitieuze investeringsagenda in Nederland: in onderwijs en menselijk kapitaal, ondernemerschap, innovatie en kennis, verduurzaming van economie en maatschappij, en in onze fysieke en digitale infrastructuur.

Op die basis kunnen we met de door ons voorgestelde echt nationale publiek-private krachtenbundeling, internationaal een sprong vooruit maken en onze bedrijven en kennisinstellingen de wind in de zeilen geven. Er is een wereld te winnen.

Chris Buijink

Voorzitter DTIB Stuurgroep Internationale Handels-, Innovatie en Investeringsbevordering
April 2017



Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Management samenvatting	6
Hoofdstuk 1. Excelleren in een wereld in transitie	9
Hoofdstuk 2. Eén gezamenlijke visie, strategie en aanpak	14
Hoofdstuk 3. Meerjarige programmatische aanpak van marktwerking	20
Hoofdstuk 4. Uitmuntende vestigingscondities	24
Hoofdstuk 5. Internationaal concurrerende financiële faciliteiten	29
Hoofdstuk 6. Topmerk Nederland	33
Bijlage 1. Financiële paragraaf	36
Bijlage 2. Groslijst van aanbevelingen per hoofdstuk	37
Bijlage 3. Lijst van geconsulteerde partijen	40
Colofon	41

Management samenvatting

Meer economische groei uit internationale ambities

Nog nooit veranderde de wereld zo razendsnel als nu. De impact op internationaal zakendoen en internationale kansen is enorm. Disruptieve technologie en de opmars van robotisering zorgen voor een ongekennde dynamiek. We staan aan de vooravond van een mondiale energietransitie. Door de sterke bevolkingsgroei en de opmars van mega-steden in Afrika en Azië ontstaan nieuwe groeiemarkten die volop exportkansen bieden. Ons huidige systeem is echter onvoldoende ingericht om deze kansen te grijpen en bij te kunnen dragen aan de realisatie van de Sustainable Development Goals. Dat vraagt om een nieuwe aanpak van internationaal ondernemen, waarmee we Nederland neerzetten als mondiale speler met uitstekende vestigingscondities en onmisbare kennis. En bovendien zal de internationalisering van Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen een groter aandeel moeten leveren in onze nationale economische groei. In 2030 moet 40 procent van ons inkomen aan het buitenland worden verdiend.

Een blik op de internationale economische ranglijsten laat zien dat Nederland er op het eerste gezicht prima voorstaat. Onze export levert een derde van het bruto binnenlands product (bbp) en zorgt voor 2,2 miljoen voltijdbanen. Bijna 20 procent van de Nederlandse banen – 1,3 miljoen voltijdbanen – wordt gecreëerd door in Nederland gevestigde buitenlandse bedrijven. Als twintigste economie ter wereld zijn we de vijfde exporteur van goederen in de wereld en de zevende exporteur van diensten. Van de goederenexport exporteren we driekwart naar landen in de Europese Unie. Bij export van diensten is dit aanmerkelijk minder: daar gaat de helft van de export naar een land binnen de EU. Voor de totale export geldt dat twee derde naar landen binnen de Europese Unie gaat. Met name het MKB exporteert vooral naar de ons omringende landen. Innovatie versterkt daarnaast ons concurrentievermogen en onze toekomstige handelspositie.

Maar... Europa is geen grote groeiemarkt. Internationale groei moeten Nederlandse bedrijven daarom buiten Europa realiseren; in de wetenschap dat het daar vaak moeilijker is om zaken te doen. In de wetenschap dat het daar vaak moeilijker is om zaken te doen. En de economische of bedrijfsrisico's zijn er groter. Daarom is het van belang goede condities te creëren om internationale ambities met succes te ontwikkelen. Met dit advies willen we de ondernemer betere marktkansen bieden, netwerken toegankelijker maken voor ondernemers, financiële condities om internationaal te ondernemen optimaliseren en ondersteuning en informatie voor internationale ondernemers – of ondernemers die internationaal willen gaan ondernemen – verbeteren.

Start met publiek-private krachtenbundeling: 'NL International Business' & 'Trade NL'

Wat we nodig hebben is een uitstekend dienstverlenend netwerk voor ondernemers in binnen- en buitenland, dat sterk publiek én privaat verankerd is. Een eerste stap hiervoor is een publiek-private krachtenbundeling. Te beginnen met het verenigen van de private internationale activiteiten van goed presterende brancheorganisaties en private councils in binnen- en buitenland in 'NL International Business'; gecoördineerd door VNO-NCW en MKB-Nederland. Dit maakt het gezamenlijk optrekken met publieke dienstverleners bovendien makkelijker. De publieke internationale handels-, acquisitie- en innovatieactiviteiten, zowel (inter)nationaal als regionaal, moeten samengaan in één netwerk 'Trade NL'. Een publiek-private programma-pool van experts moet de publiek-private activiteiten ondersteunen.

De 'Werkplaats': het motorblok van de publiek-private samenwerking

In het beoogde netwerk moet een 'operationele motor' worden geïnstalleerd: de publiek-private 'Werkplaats' (werktitel). Begin februari hebben de ministers voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking en van Economische Zaken, en de voorzitters van VNO-NCW en MKB-Nederland afgesproken om hun eigen netwerken beter te organiseren: overheid en bedrijfsleven gaan hun eigen sterktes beter met elkaar verbinden binnen een nieuwe samenwerking. Dit doen zij op kansrijke grote internationale projecten. Door de opzet van publiek-private consortia kan Nederland sterker voor de dag komen en wordt de slagkracht van Nederland internationaal vergroot. Hierbij past ook een meer strategische, programmatische meerjarenaanpak, met inkomende en uitgaande missies als belangrijke 'carrier' van de economische diplomatie.

'International Strategic Board' voor advies aan het Nederlandse kabinet

Naast de aanjagende en verbindende functie van de 'Werkplaats' is er een strategisch adviesorgaan nodig dat het kabinet adviseert. Hierbij zijn bedrijven, regionale spelers en de kenniswereld betrokken. De 'International Strategic Board' (werktitel) zorgt voor strategische focus door middel van een overkoepelende nationale internationaliseringsagenda. Deze legt de 'Board' ter goedkeuring aan het kabinet voor. Deze 'Board' monitort ook de voortgang van acties ter versterking concurrentiepositie van Nederland als vestigingsland.

Uitmuntende vestigingscondities maken het verschil met concurrerende landen

Nu de concurrentie tussen landen weer toeneemt, is het noodzakelijk te streven naar uitmuntende vestigingscondities. Zo moeten we streven naar het beste fiscale vestigingsklimaat van Europa. Overige punten waar extra op moet worden ingezet, zijn: kwaliteit van infrastructuur, innovatiesamenwerking, acquisitie van buitenlandse (R&D) bedrijven, beschikbaarheid van hoogopgeleid personeel, een sterke kennisinfrastructuur en een goed woon- en leefklimaat met een hoogwaardig voorzieningenniveau. Ook moet de capaciteit van internationale scholen omhoog.

Internationaal talent aantrekken met een nationaal programma

Innovatieve bedrijven hebben nog steeds een groot tekort aan goed geschoolde arbeidskrachten. Omdat bedrijven kiezen voor plaatsen waar het potentieel aan talent het grootst is, is een investering een goede 'talentepool' noodzakelijk. Dankzij goede universiteiten, hogescholen en mbo-opleidingen scoort Nederland momenteel goed op het aantrekken van studenten. Een uitdaging is hen meer aan Nederland te verbinden en beter te behouden voor onze arbeidsmarkt. Om internationaal talent aan te trekken én vast te houden is een nationaal programma nodig met actiepunten als: een concurrerend beurzenprogramma voor buitenlandse tech- en ICT-talenten, internationale stages voor het mbo, en een uitbreiding van de kennismigrantenregeling.

Investeren in R&D en internationale innovatie-partnerschappen

Een onderscheidend vestigingsklimaat creëren we in Nederland ook door meer te investeren in R&D. Momenteel groeien de uitgaande R&D-investeringen sneller dan de inkomende. Een alarmerende ontwikkeling, omdat Nederland de ambitie koestert zijn innovatieve sterktes uit te bouwen. Dit punt verdient dan ook de volle aandacht. Heel concreet moeten we meer investeren in internationale innovatie-partnerships. De ervaring leert dat dit type samenwerking doorgaans een voedingsbodem is voor R&D-investeringen in eigen land.

Benutting Invest-NL voor financiering internationale ambitie

Om internationaal te kunnen concurreren en presteren, moeten ondernemers over goede financieringsmogelijkheden kunnen beschikken. Nederland schiet internationaal tekort op het gebied van exportfinanciering voor het MKB, en project- en consortiafinanciering, concessionele financiering en herfinanciering voor met name het grootbedrijf. Met oprichting Invest-NL kan deze achterstand worden ingelopen. Verdere verbeteringen zijn

mogelijk in versterking van een gelijk speelveld met niet-OESO-landen en vergroting van kennis financieringsmogelijkheden bij ondernemers.

Nederland moet een topmerk worden

Bij een nieuw systeem rondom één gezamenlijke strategie past ook een sterke nieuwe *branding*. In vergelijking met Europese landen presteert Nederland suboptimaal op het gebied van bekendheid, reputatie en uitstraling. Een nieuw nationaal *branding* programma rond Nederland als topmerk moet hier verandering in brengen. Een merk waarmee we ons onderscheiden en onze unieke kwaliteiten benadrukken. En een merk dat ons internationale karakter illustreert, met de sterktes van onze topsectoren en de grote aanwezigheid van bijvoorbeeld hoofdkantoren, multinationale ondernemingen en internationale servicecenters. *Voor de gewenste financiële impuls en complete lijst van aanbevelingen, zie bijlage 1 en 2.*



Hoofdstuk 1. Excelleren in een wereld in transitie

Een wereld in transitie

De veranderprocessen die Nederland in de wereld mee maakt, zijn fors. We beleven niet een tijdperk van verandering, maar een verandering van tijdperk. We gaan van een fossiele naar duurzame energievoorziening, van analoge naar digitale informatie, en van een lineaire naar een circulaire grondstoffen economie. Deze transities vatten sommigen samen als de volgende industriële revolutie. Daarnaast zien we een sterke bevolkingsgroei in met name Afrika en Azië, de ontwikkeling van megasteden en – mogelijk – massale economische migratie van arme naar rijkere landen. Ook zien we protectionistische en nationalistische tendensen (opstelling VS, Brexit) en een verminderd draagvlak voor vrijhandel. In veel landen wordt daarom sterk ingezet op bevordering van export en investeringen in hechtere publiek-private samenwerking. Dit vraagt ook voor Nederland om een nieuwe aanpak om te kunnen excelleren op het (economische) wereldtoneel en om een leidende rol te pakken bij het bieden van oplossingen voor de grote uitdagingen waar de wereld voor staat. Oplossingen op basis van de kennis en kunde van onze ondernemingen en hun medewerkers, en van onze kenniswereld. Vanuit een krachtige en open samenwerking en economie, een ecosysteem waar internationale

bedrijven en talenten graag deel van uitmaken en ons land zo verder versterken. Deze geschetste wereldwijde ontwikkelingen vragen om een nieuwe aanpak waarmee Nederland zich economisch sterker kan positioneren en zo kan bijdragen aan wereldwijde oplossingen.

De uitdagingen waar we nu voor staan, zijn groot. Er liggen wereldwijd belangrijke maatschappelijke opgaven op gebied van voedselzekerheid, gezondheid, klimaat en grondstoffenvoorziening. In 2050 zijn er negen miljard mensen, twee miljard meer dan nu. Daarnaast zal de energiebehoefte door de groeiende wereldbevolking met stijgend welvaarniveau in bijvoorbeeld Azië fors groeien. Een energietransitie is vereist om hier op een duurzame manier in te kunnen blijven voorzien. De maatschappelijke transities en mondiale tendensen zijn niet alleen voor Nederland een uitdaging. Met de Sustainable Development Goals (SDG's) en het Klimaatakkoord van Parijs zijn op wereldschaal afspraken gemaakt om deze tendensen aan te pakken. Voor Nederland vloeit hier een kansrijke agenda uit voort. Onze innovatie-inspanningen van overheden, bedrijven en kennisinstellingen en de investeringen van overheden en ontwikkelingsbanken moeten hier optimaal op inspelen.

Waarom is een nieuwe aanpak nodig?

De Nederlandse verdiensten op de internationale markten houden al decennia gelijke tred met de groei van de Nederlandse en Europese economie. De sterke verwevenheid met nabijgelegen en gevestigde markten is een zegen, maar maakt ons ook kwetsbaar. Immers, de grote nieuwe maatschappelijke transitie-uitdagingen en economische kansen bevinden zich in groeiemarkten die Nederland nog te weinig weet te bereiken. Uitdagingen als klimaatverandering, bevolkingsgroei en verstedelijking bieden juist daar geweldige kansen voor innovatiesamenwerking en voor export. Zonder dat Nederland zijn sterke positie op gevestigde markten laat verslappen, moeten de kansen op deze opkomende groeiemarkten worden benut. In het bijzonder voor de overgrote meerderheid van bedrijven die nog niet internationaal actief zijn, maar – voortgekomen uit het Nederlandse kennis-ecosysteem – de wereld zeer veel te bieden hebben. Het huidige systeem van internationale handel, innovatie- en investeringsbevordering is onvoldoende ingericht en bewerktuigd om deze kansen te grijpen. Het ontbreekt om te beginnen aan een integrale en gemeenschappelijk gedragen internationaliseringsstrategie die zo belangrijk is om op deze groeiemarkten voet aan de grond te krijgen. Economie, politiek en ontwikkelingssamenwerking zijn in deze markten sterk verweven. Een integrale strategie en een goed geconcentreerde uitvoering kunnen onze publieke en private inzet effectiever maken. De doorgaans langere aanlooptijd vraagt bovendien om meer gezamenlijk optreden. De huidige versplintering in het netwerk laat dit nu niet toe. Ook ontbreekt het aan een herkenbare marketing van het topmerk Nederland, een professionele business- en marktintelligentie, gunstiger vestigingscondities en een beter aanbod van financiële diensten en kennis voor ondernemers, zijn daarbij noodzakelijke voorwaarden. Ook op het gebied van capaciteit zijn er knelpunten. Dat uit zich onder meer in een tekortschietende follow-up op economische missies en het niet krachtig genoeg opvolgen van afgesloten intentieverklaringen. Dit schaadt de Nederlandse reputatie, die zich juist kenmerkt door daadkracht. Nederland moet dus meer investeren om op korte termijn bestaande knelpunten weg te nemen. Tegelijkertijd moet het toewerken naar een nieuw en effectiever systeem van internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering. Nederland moet de ambitie hebben om de beste plek te zijn om in te investeren, te innoveren en om mee handel te drijven. Dit advies geeft hiervoor de oplossingen en aanknopingspunten voor nationale investeringen. Voortbouwend op de nationale economische agenda, aansluitend op onze internationale sterktes en inspeland op mondiale transitie-uitdagingen. Goed voor Nederland, goed voor de wereld!

Tabel 1.

Ranglijst	# NL	Bron
"Trade across borders" in Ease of Doing Business index	1	Worldbank, 2016
Global Competitiveness Index	4	WEF, 2016-2017
Logistics Performance Index	4	Worldbank, 2016
Goederenexporteurs van de wereld	5	CBS/WTO
Landbouwexporteurs in de wereld	2	CBS/WTO
European Innovation Scoreboard	6	EC, 2016
Science Impact Score	2	CWTS/Web of Science 2016

Tabel 2.

	Goederen		Diensten		Totaal	
	in mld.	in % van het totaal	in mld.	in % van het totaal	in mld.	in % van het totaal
Wereld	428	100%	160	100%	588	100%
EU-landen	309	72%	83	52%	392	67%
Niet-EU-landen	119	28%	77	48%	196	33%

Bron: CBS Statline. Cijfers 2015

Tabel 3.

	Jaarlijkse groei	Ease of Doing Business
Afrika	3,8 %	140
Azië	3,7 %	85
Midden-Oosten	2,5 %	102
Amerika	2,2 %	98
Europa	2,1 %	35

Bron: World Bank Database

Nederland heeft veel in huis om deze veranderingen te omarmen en antwoord te geven op deze mondiale uitdagingen. Vanuit zijn sterke positie op terreinen als voedsel, watertechnologie, energie-oplossingen, smart cities, logistiek en gezondheidszorg heeft het veel te bieden. Nederlandse sleuteltechnologieën als fotonica, nano-elektronica, productie van geavanceerde materialen en *advanced manufacturing* zijn uitstekend geschikt om veel van deze uitdagingen het hoofd te bieden. Dit is een kans die we niet willen laten lopen. Nederland moet voluit inzetten op internationale handel-, en innovatie-samenwerking, en het aantrekken van investeringen. Randvoorwaarde is wel dat de basis goed is. Hiervoor kijken we eerst naar de huidige internationale economische positie van Nederland.

Een sterke startpositie

Een blik op de internationale economische ranglijsten leert ons dat Nederland er internationaal goed voor staat (tabel 1). De export levert een derde van ons inkomen (gemeten als Bruto Binnenlands Product, bbp) op. De export naar het buitenland is hiermee goed voor zo'n 2,2 miljoen

voltijdsbanen in Nederland, van hoog- tot laaggeschoold. En Nederland is aantrekkelijk voor buitenlandse bedrijven. Zo'n 20 procent van de Nederlandse banen wordt gecreëerd door buitenlandse bedrijven. Dat zijn ruim 1,3 miljoen voltijdsbanen. Buitenlandse bedrijven maken 6 procent uit van de in Nederland gevestigde bedrijven, leveren 16 procent van de arbeidsplaatsen, 34 procent van de private R&D-investeringen en 37 procent van de totale bedrijvenomzet. En de scores zijn imposant: als 20^e economie ter wereld zijn we de 5^e exporteur van goederen in de wereld, de 2^e exporteur van landbouwproducten en de 7^e exporteur van diensten. Daarmee zijn we één van de meest handelsintensieve en open economieën ter wereld. Daarbij is Nederland één van de sterkste kenniseconomieën; één van de vijf Innovation Leaders in de EU en 2^e op de wereldranglijst van wetenschappelijke impact van onderzoek. Ook de positie op andere ranglijsten spreekt boekdelen. Volgens de DHL Global Connectedness index 2016 is de Nederlandse economie het best aangesloten op economieën van andere landen. De Nederlandse welvaart draait op internationale handel, innovatie en investeringen.

Nederland heeft zo'n sterke positie dankzij zijn kennis, innovativiteit en handelsgeest van ondernemers. En, de nadruk op economische diplomatie. Er is één maar: Nederland is in hoge mate afhankelijk van Europa (zie tabel 2).

Van de totale goederenuitvoer exporteren we driekwart naar landen in de Europese Unie. Bij export van diensten is dit aanmerkelijk minder: daar gaat de helft van de export naar een land binnen de EU. Voor de totale export geldt daarmee dat tweederde naar landen binnen de Europese Unie gaat.

Maar Europa is geen grote groeiemarkt. Met name exporterende MKB-ers zijn sterk gericht op de ons omringende landen. In dit digitale tijdperk kunnen ondernemers in no time in contact komen met ondernemers verafgelegen markten, maar ons dienstenpakket is daar onvoldoende op toegesneden.

Systeemverandering om groeikansen in opkomende markten te realiseren

Vanwege de forse bevolkingsgroei en economische ontwikkelingen liggen mondiale uitdagingen met name in Afrika en Azië. Daar ligt ook de groei boven de verwachte groei van de wereldeconomie (3,6 procent). Dus grote kansen voor het Nederlands bedrijfsleven om hiervan te profiteren en 'Dutch solutions to global challenges' in de markt te zetten. Steeds meer opkomende economieën willen de daarvoor benodigde kennis samen met ons ontwikkelen. Het potentieel is enorm, maar de risico's die gepaard gaan met ondernemen in opkomende economieën zijn groot. Zo zijn politiek en economie meestal veel nauwer verweven dan bij ons. Onderstaande tabel laat zien dat de groei met name buiten Europa ligt, maar dat het daar tegelijkertijd moeilijker zaken doen is (zie tabel 3). Willen we dus van de groei profiteren, dan is het belangrijk

dat we de goede condities creëren om te kunnen exporteren naar deze landen, en met deze landen samen te werken. Dat vraagt om actie, niet alleen van bedrijven maar ook van de overheid juist vanwege de verwevenheid van de economie met de overheden daar. Dat vraagt om een optimaal gebruik van datgene waar wij als Nederland – juist ook het MKB – goed in zijn. Dat vraagt om publiek-private samenwerking nationaal én internationaal.

Om optimaal te kunnen profiteren van de geschetste transitie en mondiale tendensen, is een systeemverandering nodig in Nederland op het vlak van handelsbevordering, innovatie en investeringen. Dit houdt in dat het nodig is om één publiek-privaat handels-, innovatie- en investeringsbevorderend netwerk te ontwikkelen, dat opereert vanuit één gezamenlijke internationaliseringsstrategie, één operationele aanpak en één branding. Hiervoor moet een gezamenlijke agenda worden opgesteld. Niet alleen om aansluiting te houden, of leidend te zijn op de wereldmarkt, maar ook omdat de economische welvaart die daarmee gepaard gaat, werkgelegenheid en inkomen biedt voor alle opleidingsniveaus, waarmee onze sociale voorzieningen betaalbaar blijven. Bovendien biedt het richting en extra slagkracht voor innovatie in Nederland en daarmee aan oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen wereldwijd.

De focus ligt hierbij op groeiemarkten, zonder daarbij de inzet op nabije markten en de traditionele handelspartners te laten verslappen. Op deze groeiemarkten is een gezamenlijke agenda geboden en is het noodzakelijk om als overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen samen op te trekken. Een brede agenda waarin hulp, handel en innovatiesamenwerking samengaan, is hier het meest effectief. Dit maakt Nederland tot een gewaardeerde partner. Voor deze systeemverandering is het noodzakelijk

Colourfield: een innovatief multifunctioneel sportveld in hartje New Delhi

In de Indiase hoofdstad New Delhi is onlangs het sportveld Colourfield geopend. Een mooi voorbeeld van cross-sectorale innovatie en gezamenlijk optreden in het buitenland. De Indiase Minister van Jeugdzaken en Sport verrichtte de openingshandeling, samen met grote sportnamen uit de Nederlandse voetbal- en hockeywereld als Frank Rijkaard, Johan Neeskens en Floris Jan Bovelander. Het Colourfield is speciaal ontworpen met de Indiase behoeften en omgeving in het achterhoofd, en is aan India geschonken. Het project is een initiatief van HIE en de ministeries van BZ en VWS, uitgevoerd onder een Partners for International Business (PIB) programma. In India is vraag naar Nederlandse expertise op sportgebied. Vandaar dat de Sports Authority of India hier een stuk eerste klas publieke grond beschikbaar heeft gesteld. Het Colourfield dient als een showcase, waarmee bedrijven laten zien wat Nederland op het gebied van sportinfrastructuur en innovatie kan bieden. Ten Cate zorgde voor het kunstgrasveld, Heras voor hokken en Philips Lighting voor duurzaam licht op zonne-energie. Schoon water is geen vanzelfsprekendheid in India, daarom leverden Pentan en Drain-Products de technologieën om regenwater onder het veld op te vangen en te zuiveren. Dit alles werd in één ontwerp geïntegreerd door Zwarts & Jansma Architecten. De Amsterdam Arena helpt bij het opzetten van een veilige en rendabele community rond het sportveld en de KNVB bracht zijn train-the-trainer-aanpak en het sociale programma in, waarbij kinderen niet alleen kunnen sporten, maar meteen ook leren over bewegen, hygiëne en omgangsvormen. Mogelijk gemaakt door een gezamenlijke cross-sectorale aanpak.

Nederlandse excellente kennis en kunde op gebied van voedsel, water, energie, smart cities, logistiek, gezondheidszorg en sleuteltechnologieën beter te benutten. Dit kan door deze kennis en kunde meerjarig, planmatig en doelgericht te gaan vermarkten en cross-sectorale samenwerking te bevorderen (zie ook box Colourfield). Kansen-signalering vanuit overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen van maatschappelijke uitdagingen in het buitenland staat daarbij centraal, evenals de inzet van middelen die het huidige digitale tijdperk ons biedt, en waarmee ondernemers nog beter kunnen worden bediend.

We formuleren hierbij enkele heldere ambities, met 2030 als 'stip op de horizon'.

Kernpunt is, dat we het doel uitspreken om:

- In 2030 40 procent van ons inkomen (bbp) aan het buitenland te verdienen (nu 32 procent, CBS 2016).¹

Bijgaand ambiëren we:

- In 2030 is het aandeel groeimarkten in de export verdubbeld.
- In 2030 is 20 procent van ons bedrijfsleven² direct internationaal actief (nu 12 procent, CBS 2016).
- In 2030 hebben we 200.000 kenniswerkers aangetrokken uit het buitenland (+30% ten opzichte van huidige trend).³
- In 2030 is Nederland verder gestegen op de Global Competitiveness Index (WEF) en de European Innovation Scoreboard, ten opzichte van de vierde en de zesde plaats die Nederland momenteel op deze ranglijsten inneemt.

Extra inspanning voor de toekomst

De internationale positionering van Nederland begint bij het nationale beleid. Wanneer het gaat om vestigingsklimaat, talent en scholing, innovatie en wetenschap of het ontvangen van geïnteresseerde bedrijven en economische missies in Nederland, is het van belang dat alle partijen van elkaar weten waar belangen, interesses en capaciteiten liggen. Nu werken partijen nog te veel langs elkaar heen en missen we efficiëntie, kennisdeling en synergie en wordt Nederland niet eenduidig gepromoot in het buitenland. Marktbewerking, branding van Nederland, aantrekken van investeringen en talent, internationale aanpak van de topsectoren maar ook de ondersteuning

van innovatie en onderzoek en business development zijn krachtiger wanneer ze voortkomen uit een gemeenschappelijke visie, aanpak en organisatie. Duidelijke verbinding van de nationale en internationale agenda's op het gebied van handels-, innovatie- en investeringsbevordering is nodig. Innovatiesamenwerking wordt hiermee een belangrijke pijler van economische diplomatie. In het kabinet wordt het netwerk aangevoerd door de ministers voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (BHOS) en van Economische Zaken (EZ) en aan private zijde wordt het netwerk aangevoerd door het bestuur van 'NL International Business' waarin de private dienstverleners hun krachten gaan bundelen.

Daarbij moet de ondersteuning die Nederland in huis heeft voor consortia, bedrijven of kennisinstellingen worden verbeterd en uitgebreid. De beschikbare capaciteit van ons ambassadenetwerk behoeft versterking om te voldoen aan de wens om meerjarige programmatische markt-bewerking. Ook in Nederland is er te beperkte capaciteit aan private en publieke kant om alle kansen die bedrijven en het postennet signaleren onder de aandacht te brengen bij geïnteresseerde partijen. Er vertrekt meer R&D naar het buitenland, dan dat er binnenkomt.⁴ Bovendien ontbreekt de capaciteit om gerichte marktbewerking publiek-privaat te kunnen vormgeven. Ten slotte zijn er verbeteringen nodig in het vestigingsklimaat om investeringen aan te trekken en moet de financiering en informatievoorziening voor internationale ondernemers naar een hoger plan.

Dit is ons actieplan om te excelleren in Europa en in de wereld:

- Borg een sterke koppeling tussen nationaal en internationaal beleid in het nieuwe kabinet. Betrek bedrijfsleven, regionale spelers en de kenniswereld in een 'International Strategic Board' (ISB), die adviseert over de internationale strategie voor Nederland en professionele uitvoering in het netwerk bewaakt.
- Start vanuit een ambitieuze internationaliseringsstrategie, waarmee we Nederlandse kennis en kunde beter kunnen positioneren en nog aantrekkelijker worden voor buitenlandse bedrijven en talent.
- Creëer één uitstekend dienstverlenend netwerk voor ondernemers en kenniswerkers in binnen- en buitenland.
- Schep een uitmuntend innovatief vestigingsklimaat waarin bedrijven en kennisinstellingen internationaal kunnen groeien en talenten zich kunnen ontwikkelen en willen vestigen.
- Werk aan een financieringsaanbod dat verwezenlijking internationale ambities mogelijk maakt.
- Maak een topmerk van Nederland.

¹ Dat vergt een jaarlijkse groei van de export in lijn met de Aziatische en Afrikaanse groei (4 procent), met een binnenlandse groei van 1,5 procent.

² In deze CBS-definitie behoren overheidsinstellingen, zorginstanties en de sector primaire productiebedrijven niet tot het Nederlands bedrijfsleven. In de periode 2007-2016 behoorde ongeveer twee derde van alle bedrijven tot wat het CBS classificeert als het bedrijfsleven. Sinds dit 2016 bestaat het Nederlandse bedrijfsleven uit meer dan 1 miljoen bedrijven.

³ IND gaf in 2014 11.260 werk- en verblijfsvergunningen af in het kader van de kennis migrantenregeling.

⁴ Zie ook hoofdstuk 4.



Hoofdstuk 2. Eén gezamenlijke visie, strategie en aanpak

Om de gezamenlijke ambities te realiseren, is betere samenwerking nodig tussen publieke en private partijen die diensten leveren aan, en samenwerken met ondernemers en kennisinstellingen met internationale ambities. De Stuurgroep roept nationale en regionale overheden, bedrijfsleven en kennisinstellingen dan ook op om sterker samen te werken, om tot een kwalitatief beter dienstenaanbod voor ondernemers te komen. Door een goede publiek-private verankerings hiervan kan effectiever vanuit één netwerk worden gewerkt. Hiermee kan Nederland een hoogwaardige dienstverlening aan ondernemers leveren, die uniek is in de wereld.

Een overkoepelende visie en internationaliseringsstrategie

Samenwerking is pas effectief als dit gebeurt vanuit gedeelde visie en strategie voor internationale handel, investeringen, innovatie en de rol die ontwikkelingssamenwerking daarin kan spelen. Ook geeft een gezamenlijke strategie duidelijkheid aan ondernemers en kennisinstellingen over de prioriteiten en beschikbare ondersteuning door het netwerk van publieke en private handelsbevorderende organisaties. Daarom moeten publieke en private spelers - vertegenwoordigd door 'Trade NL' (werktitel) en 'NL International Business' – samen om tafel om op specifieke sectoren en thema's deelstrategieën te formuleren. Deze liggen aan de basis van de op te stellen publiek-private internationaliseringsstrategie en aanpak voor de Nederlandse economie. De gezamenlijke ambities zijn het doel. De weg er naartoe omvat ten minste:

1. *Focus op groeiemarkten* zonder onze inzet op de grote markten als VS en Japan en onze Europese thuismarkt te verminderen. Op dynamische markten in Azië, Latijns-Amerika, Midden-Oosten en Afrika liggen kansen voor Nederlandse bedrijven in de vorm van nieuwe consu-

mentenmarkten en business-to-business relaties, en mogelijkheden om mee te dingen in publieke aanbestedingen (zie *onderstaande box*). Toetreding tot de markt en samenwerking met lokale partners vereisen in deze landen vaak een grotere investering dan bijvoorbeeld in West-Europa het geval is. Het is belangrijk op de ingeslagen weg voort te gaan. Door bijvoorbeeld bedrijven te helpen bij het vinden van financiering en consortiavorming ten behoeve van een betere positionering van bedrijven en kennisinstellingen, kan de drempel om in deze groeiemarkten te ondernemen worden verlaagd.

2. *Focus op niches en sectoren* waar Nederland het verschil kan maken. Nederland heeft toonaangevende kennisinstellingen, innovatieve industriële clusters en een groeiend ecosysteem van start-ups. Sterktes van Nederland, zoals op gebied van water, landbouw, life sciences, duurzame energie, sleuteltechnologieën zoals fotonica, nanotechnologie en kennis van cybersecurity zetten ons internationaal op de kaart. Hiervan kan beter gebruik worden gemaakt door Nederland hier sterker internationaal op te profileren en extra ondersteuning te geven aan initiatieven op dit vlak.

3. *Focus op de Sustainable Development Goals (SDG's)*. Behalen van SDG's is een wereldwijd belang. Implementatie van de doelen creëert tevens een wereldwijde markt voor Nederlandse kennis, capaciteit en kapitaal. Afhankelijk van de doelmarkt, kunnen hier business-cases van worden gemaakt met een geïntegreerde (meerjarige) aanpak van hulp, handel, investeringen en innovatie. Dat vereist wel nauwe, doelgerichte publiek-private samenwerking en een sterk vermogen om met innovatieve oplossingen te komen. Op die manier kan Nederland gaan voor maximaal maatschappelijk rendement van publiek-private investeringen.

Bevaarbaar houden rivieren Bangladesh op Nederlandse wijze

Om de binnenlandse vaarwegen van Bangladesh bevaarbaar te maken en te houden, heeft de Wereldbank drie tranches van \$ 300 mln. beschikbaar gesteld. Dit heeft de interesse gelokt van veel buitenlandse baggeraars. De gangbare aanbestedingsprocedure staan doorgaans een toetst voor op basis van laagste kosten per gebaggerde kub m zand. Dit valt onvoordelig uit voor Nederlandse baggeraars, die wereldwijd een goede concurrentiepositie hebben dankzij de vermaarde kennis, expertise en kwaliteit van de Nederlandse deltatechniek. Nederland stelt voor niet langer op de laagste prijs, maar op kwaliteit en langdurig effect te gaan toetsen. Door een langere en betere bevaarbaarheid van rivieren kunnen kosten op de lange termijn 25 – 30 procent lager uitvallen. De Bengaalse overheid en Wereldbank zijn erg geïnteresseerd in deze aanpak, maar hiermee is de deal nog niet binnen. Hiervoor is een krachtige publiek-private aanpak nodig. De Haven van Rotterdam, Waterschappen, I&M en Rijkswaterstaat, en van private zijde de Vereniging van Waterbouwers, en verschillende binnenwaterbaggeraars en toeleveranciers hebben al aangegeven zich hieraan te willen committeren, waarvoor zowel publieke als private experts en middelen voor zullen moeten worden ingezet. Nu ook voor Vietnam, Indonesië en India dergelijke tranches door de Wereldbank zijn opgezet, loont het om hier krachtig en gezamenlijk op in te zetten.

4. *Voortzetting van unieke integrale aanpak van Nederland op groeiemarkten.* De Nederlandse aanpak onderscheidt zich door de integrale aanpak, met een effectieve combinatie van hulp, handel, innovatie en investeringen. De synergie met hulp initiatieven kan nog beter worden benut en versterkt. In groeiemarkten zijn de afgelopen decennia veel investeringen gedaan met middelen voor ontwikkelingssamenwerking, zoals in verbetering van het ondernemingsklimaat mede ten gevolge publiek-private initiatieven en, meer recent, financiering van startups en innovatie. De Stuurgroep meent dat onverminderd op deze ingeslagen weg voort moet worden gegaan.

'International Strategic Board'

Een belangrijke rol bij de totstandkoming van de overkoepelende visie krijgt de opvolger van de huidige Dutch Trade & Investment Board (DTIB): de nieuwe publiek-private 'International Strategic Board' (ISB) (werktitel). Deze Board zal zich - net als de bestaande DTIB - richten op internationale handel, innovatie en investeringsbevordering. Maar daarnaast zal de ISB ervoor zorg dragen dat de betrokken publieke en private partijen, 'Trade NL' en 'NL International Business', tot een visie en internationaliseringsstrategie komen met commitment van de publieke en private partners voor de uitvoering ervan. De ISB stelt de Nederlandse internationaliseringsagenda vervolgens vast en overhandigt deze als advies aan het kabinet. Voor het waarmaken van de ambities is de steun en inzet van het kabinet essentieel. Dit vereist immers koppeling van het nationale en internationale economische beleid, en brede steun binnen het kabinet voor de uitvoering van de nationale internationaliseringsagenda. Het kabinet kan via de ministers voor BHOS en EZ dat advies omzetten in acties en beleid.

Bij de uitwerking en uitvoering van de visie en strategie monitort de ISB op hoofdlijnen hoe aandacht wordt besteed aan het bepalen van de gezamenlijke prioriteiten (landen, thema's, kansrijke projecten), de invoering van de gezamenlijke aanpak en uitvoering. De ISB kan ook aangeven waar het beter moet om onze hoge ambities op export, innovatie en investeringen waar te maken. De nieuwe 'board' zal bestaan uit circa 10 personen en is daarmee kleiner van opzet dan de DTIB. Binnen de 'one tier board' beschikken de ministers voor BHOS en EZ als enige over uitvoerende bevoegdheden. Het voorzitterschap komt vanuit de private sector. De ISB kent naast een vaste bezetting, waaronder de voorzitters van VNO-NCW en MKB-Nederland, ook 'flexibele' leden met de juiste kennis en expertise op bijvoorbeeld het gebied van financiering, vestigingsklimaat en branding. Afhankelijk van de behoefte kunnen deze leden voor een nader te bepalen periode zitting nemen in de ISB. Bij de benoeming van de ISB-leden is van belang dat publieke en private

spelers: waaronder de topsectoren, kennisinstellingen, publieke partijen (nationaal en regionaal) zich voldoende vertegenwoordigd voelen. De Stuurgroep adviseert de huidige DTIB om deze overgang te faciliteren en, indien nodig, voor de bestaande landen- en regiowerkgroepen een alternatieve inbedding te vinden; los van de ISB.

Krachtenbundeling: 'NL International Business', 'Trade NL' en 'Werkplaats'

De Stuurgroep constateert dat in het huidige internationale handels-, innovatie- en investeringsbevorderende systeem een gebrek is aan capaciteit, regie, afstemming en samenhang ten aanzien van internationale initiatieven vanuit publieke en private dienstverlenende instanties. Hierdoor gaat energie verloren, worden synergiën onvoldoende behaald, en worden ondernemers geconfronteerd met een versnipperd aanbod van diensten. Om de hoge ambities te kunnen realiseren, is het nodig om de volgende activiteiten op te pakken:

- De bekendheid van de beschikbare publieke en private economische dienstverlening bij de (MKB)doelgroep te vergroten;
- de versnippering in het aanbod van diensten door de private partijen te verminderen, zodat de ondernemer weet waar hij of zij terecht kan;
- gesignaleerde kansen (door ambassades) in het buitenland beter te articuleren en verbinden aan capaciteiten en ideeën van Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen en andersom, teneinde tot een krachtige internationale positionering te komen;
- economische missies strategischer in te zetten, met een gedegen en tijdige voorbereiding en goede opvolging.

Private bundeling in 'NL International Business'

Het is een kracht van Nederland dat er veel private aanbieders van economische dienstverlening zijn op internationaal terrein. Er zit veel energie in het private netwerk. Verschillende branche- en sectororganisaties, private councils, banken en consultants bieden collectieve handelsbevorderingsactiviteiten aan. Daarnaast is er een breed spectrum van individuele commerciële dienstverlening beschikbaar. Het landschap is nu echter zo versnipperd dat de bedrijven onvoldoende weten waar zij voor advies of ondersteuning kunnen aankloppen. Daarnaast voldoen de diensten onvoldoende aan de gevraagde kwaliteit, en kunnen private diensten gerichter en ruimer worden aangeboden. Om de stap voorwaarts te maken is een krachtenbundeling nodig.

VNO-NCW en MKB-Nederland zullen hierin, in nauwe samenwerking met andere brancheverenigingen zoals FME en Evofenedex en individuele ondernemers, een voortrekkersrol vervullen via de private stichting 'NL International Business'. De Stuurgroep adviseert dat deze stichting zorgt voor betere onderlinge private

'Invest in Holland': bundeling in één krachtig acquisitie-netwerk

Onder de noemer 'Invest in Holland' heeft de NFIA de krachten met verschillende regionale partners en stedelijke publiek-private investeringsorganen gebundeld. Dit netwerk is tot stand gekomen zonder ingewikkelde reorganisaties of aanpassingen bij deelnemende partijen. Op basis van complementariteit zijn gezamenlijk activiteiten en resultaten gedefinieerd, en worden successen als zodanig ook gevierd. Het netwerk profileert Nederland in het buitenland als een aantrekkelijk land om te investeren of een vestiging te openen, en het helpt geïnteresseerde investeerders bij het opzetten en uitbreiden van hun lokale internationale activiteiten. Behalve bij het aantrekken van buitenlandse projecten, werken de partners ook samen op het gebied van marketing en communicatie, intelligence, en scholing en opleiding. Zo kan met het beschikbare budget meer worden bereikt. Op basis van de gezamenlijk vastgestelde tactische en operationele werkplannen wordt topsector versterkende acquisitie gedaan, een investor relations programma uitgevoerd op behoud en uitbreiding van banen bij bestaande buitenlandse vestigingen, en gezamenlijk geïnvesteerd in het verbeteren van de locatiefactoren. Zo wordt nauw samengewerkt met de expatcenters om de unieke dienstverlening aan 'internationals' in Nederland te optimaliseren. Dit alles heeft er in 2016 toe geleid dat 350 bedrijven zich hier hebben gevestigd met een totaal €1,74 mld. aan investeringen en 11.398 aan banen. Een greep uit de successen van de afgelopen twee jaren: Orade opent in Amsterdam een servicecentrum voor clouddiensten, Danone bouwt een nieuwe babyvoeding fabriek in Cuyk, Tesla breidt in Tilburg de assemblagefaciliteiten voor elektrische auto's uit, en het Indiase pharma en- biotech bedrijf Cipla opende een laboratorium in Bilthoven.

internationale activiteiten van brancheorganisaties en private councils in binnen- en buitenland. Ook de Topsectoren zijn een belangrijke partij in dit speelveld, die vanuit 'NL International Business' en het publieke 'Trade-NL' beter kunnen worden ondersteund kan bij het opstellen van deelstrategieën met daaraan gekoppelde concrete marktwerkingsplannen.

De Stuurgroep juicht het toe dat het kabinet besloten heeft dit initiatief financieel te ondersteunen, en ziet goede mogelijkheden voor 'NL International Business' om binnen enkele jaren ook meer eigenstandige inkomstenbronnen te gaan genereren. De nieuwe organisatie zorgt ervoor dat:

- Ondernemers beter weten dat er private ondersteuning beschikbaar is, waar ze aan kunnen kloppen voor deze dienstverlening, en beter worden bediend;
- business development verbeterd wordt: gecoördineerde inzet op effectievere gezamenlijke business development door 'leads' vanuit de ambassades of het private netwerk te helpen vertalen naar concrete, vraaggerichte businessproposities en door te ontwikkelen naar deals;
- Topsectoren ondersteund worden bij het opstellen van hun internationaliseringsstrategie;
- gecoördineerde private input tot stand komt voor de publiek-private aanpak van missies (met name strategische voorbereiding op en follow-up van).

Publieke bundeling in 'Trade NL'

Met 'Invest in Holland' is de afgelopen jaren een goede invulling gegeven aan de mogelijkheid om samenwerking tussen Rijk en regionale partners bij het aantrekken van buitenlandse investeringen te vergroten. Met als primus inter pares het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) is een netwerk opgezet waarbinnen een gezamen-

lijke ambitie werd geformuleerd en afspraken zijn gemaakt over doelstellingen, aanpak; en waar nodig taakverdeling. Een en ander vastgelegd in convenanten tussen de NFIA enerzijds en de verschillende regionale partners anderzijds (zie *bovenstaande box*). Hoewel het aantrekken van investeringen anders is dan het bevorderen van internationale handel en innovatie, bevat de 'Invest in Holland' benadering dermate interessante aspecten dat een dergelijke aanpak ook is weggelegd voor een effectievere samenwerking tussen de meest betrokken publieke partijen op het vlak van bevordering van handel en innovatie.

De Stuurgroep beseft dat Rijk, grote steden, provincies, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en kennisinstellingen elkaar nodig hebben om sterker te kunnen opereren op internationale markten, innovaties in internationaal perspectief aan te kunnen jagen en de juiste partijen aan elkaar te 'binden' om deel te nemen in publiek-private consortia. Daarom dient een verkenning gestart te worden om een dergelijke 'Trade NL' vorm te geven. Vanuit 'Trade NL' kan gewerkt worden aan een gezamenlijke set doelstellingen en te maken afspraken over de uitvoering van activiteiten. Dit vormt een goede basis om, samen met het private 'NL International Business', toe te werken naar een krachtige publiek-private internationaliseringsstrategie.

Rijk, regio en kennisinstellingen gezamenlijk aan het stuur

Van belang is om daadwerkelijk tot een gezamenlijke insteek te komen vanuit een gedeeld beeld van de belangen en wensen van de betrokken ministeries, provincies, steden, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en kennisinstellingen. De samenwerking moet

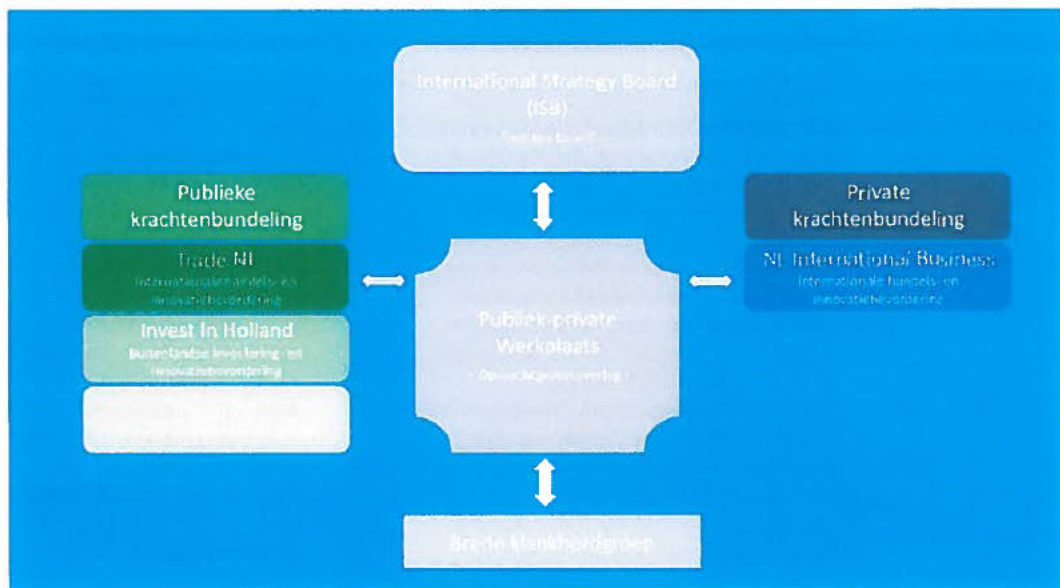
geen dwingend keurslijf zijn, maar als een mogelijkheid om gezamenlijk betere resultaten te kunnen boeken voor Nederland. Om ook dagelijks uitvoering te kunnen geven aan de agenda van 'Trade NL' moet worden verkend in hoeverre RVO binnen dat netwerk de taak krijgt om er op toe te zien dat de gezamenlijke publieke agenda zal worden uitgevoerd en deze strategie in de uitvoering goed aansluit op de activiteiten en werkzaamheden in de 'Werkplaats' (zie volgende paragraaf). Daartoe zal RVO wel de benodigde capaciteit en middelen moeten krijgen.

Als gezegd, er is de afgelopen jaren al veel verbeterd in onderlinge samenwerking tussen de publieke dienstverleners, onder meer op het niveau van de rijksoverheid. De komst van 'Trade NL' moet leiden tot nog nauwere samenwerking en met grotere betrokkenheid van de regionale publieke partijen en kennisinstellingen. Dit zal naar verwachting resulteren in: ten eerste een betere bekendheid en vindbaarheid van de publieke dienstverlening voor de ondernemer. Er bestaan nu verschillende loketten bij de nationale en regionale overheden die nog beter met elkaar verbonden moeten worden. Ten tweede moet er meer samenhang worden gebracht in het aanbod van publieke diensten door rijk en regio. Ten derde moeten internationale marktkansen beter worden benut. Door bezuinigingen op het postennet laat Nederland momenteel kansen lopen. Strategische marktwerking op basis van goede kanssignalering vraagt om innovatieve oplossingen en dus om een grote inspanning van de posten. Daarom is het belangrijk om de capaciteit op de posten voor handel, innovatie, agro én investeringen structureel te versterken.

De 'Werkplaats': motorblok van publiek-private samenwerking

De stroomlijning van de pijlers voor publieke en private activiteiten moet leiden tot een echte gezamenlijke aanpak. Bundeling van krachten tussen de publieke en private partijen is echter nodig om een volgende stap te zetten naar een meer gerichte en geprogrammeerde marktwerking op landen, thema's of projecten. Alleen door gezamenlijk op te trekken kunnen grote kansrijke projecten tot een succesvol resultaat leiden. Denk bijvoorbeeld aan de verkiezingsbelofte van de Indiase premier Modi om de Ganges schoon te maken. Verschillende Nederlandse partijen kunnen hiermee aan de slag de komende jaren, maar moeten zich dan wel als één blok positioneren om binnen te komen bij de Indiase overheid en lokale bedrijven. Dat vereist een gecoördineerde inzet van bedrijven, kennisinstellingen, de Nederlandse regionale en nationale overheid en private handelsbevorderende organisaties. Met name in groei-markten waar de 'government-to-government' relatie van doorslaggevend belang kan zijn, is zo'n aanpak essentieel.

Voor grote kansrijke projecten, voortkomend uit deelstrategieën rond landen en thema's, bestaat de mogelijkheid deze onder te brengen bij de nieuw op te richten publiek-private 'Werkplaats'. Deze 'Werkplaats' biedt daarnaast de klankbordgroep van publieke en private dienstverlenende organisaties, een landingsplek voor ideeën en afstemming rond kansrijke langlopende projecten (zie *organogram*). De geselecteerde projecten zijn gericht op specifieke landen, sectoren, sleuteltechnologieën en maatschappelijke uitdagingen. Binnen de 'Werkplaats' zal ook de



operationele publiek-privé afstemming plaatsvinden rond inzet, voorbereiding en follow-up van inkomende en uitgaande economische missies; gekoppeld aan een aantal te benoemen kansrijke projecten. Ook kan de 'Werkplaats' snelle, efficiënte *trouble shooting* doen wanneer de bij de projecten betrokken partijen er onderling niet uit komen.

Een opdrachtgeversoverleg van de 'Werkplaats', bestaande uit vertegenwoordigers van 'NL International Business' en 'Trade NL', bepaalt onder aanvoering van een CEO de uit te voeren projecten en missies. De door de ISB vastgestelde internationaliseringsstrategie vormt hierbij een leidraad. De 'Werkplaats' zelf bestaat uit een klein team van mensen en een secretariaat. Per activiteit wordt expertise en capaciteit aangetrokken uit het publieke netwerk ('Trade NL') en de private partijen, waaronder 'NL International Business'. De 'Werkplaats' is dus een operationele samenwerkingsruimte om de krachten van publiek en privaat te bundelen. Wel is het nodig om voor projecten die in de 'Werkplaats' worden opgepakt, extra mensen aan publieke en private zijde te hebben die flexibel inzetbaar zijn – wisselend van een paar maanden tot een aantal jaren – ten bate van de projecten van de 'Werkplaats', als er zich een goed omklede en in publiek-privé samenwerking geïdentificeerde kans voordoet. Deze programmapool kan bestaan uit vakinhoudelijke experts (bijv. op gebied van water, voedsel of cybersecurity) die kunnen worden ingezet voor het helpen creëren en beoordelen van kansen, het uitwerken van 'leads' en het bouwen van consortia.

Aanbevelingen:

- Borg overkoepelende publiek-privé visie, internationaliseringsagenda en aanpak voor bedrijfsleven en kennisinstellingen binnen het kabinet door:
 - te erkennen en herbevestigen dat internationalisering van evident belang is voor innovatie en de verdere ontwikkeling van het groei- en verdienvermogen van Nederland;
 - een goede koppeling van het nationale en internationale economische beleid met brede steun binnen het Kabinet voor de uitvoering;
 - te investeren in de publieke én in de private dienstverlening door extra middelen beschikbaar te stellen (zie bijlage 1) en structuurwijzigingen krachtig te ondersteunen (i.e. 'International Strategic Board', 'Werkplaats' en publieke ('Trade NL') – en private krachtenbundeling ('NL International Business')).
- Richt nieuw strategisch adviesorgaan 'International Strategic Board' (werktitel) op als opvolger van het Dutch Trade & Investment

Board, waarbinnen de ministers voor BHOS en van EZ over uitvoerende bevoegdheden beschikken, vergezeld door 'vaste' (voorzitters van VNO-NCW en MKB-Nederland) en 'flexibele' leden. Deze ISB krijgt als functie:

- Met private en publieke partijen, 'Trade NL' en 'NL International Business', komen tot een gemeenschappelijke visie en internationaliseringsstrategie voor de Nederlandse economie. ISB overhandigt de strategie als een advies aan het Kabinet, die deze via de minister voor BHOS en van EZ kan overnemen in beleid.
- Toezien op invoering van de gezamenlijke aanpak en uitvoering en daarover zo nodig nader advies uit te brengen.
- Adviseren van het kabinet over hoe de internationale concurrentiepositie van Nederland kan worden versterkt.
- Bundel private internationale handelsactiviteiten in een netwerk onder coördinatie van VNO-NCW/MKB-Nederland, voortbouwend op het lopende 'NL International Business' initiatief.
- Verbind publieke internationale activiteiten (internationaal, nationaal, én regionaal) in een netwerk 'Trade NL' (werktitel), naar voorbeeld van het 'Invest in Holland' netwerk.
 - Verbeter publieke samenwerking tussen dienstverleners door regionale partners hier actiever in te betrekken. Sluit hiervoor een nieuwe samenwerkingsovereenkomst af waardoor een warme doorverwijzing tussen publieke partijen is verzekerd.
- Versterk het ambassadenetwerk op gebied van handel, innovatie, agro én acquisitie.
- Zet in op een betere operationele samenwerking door opzet en uitvoering van krachtige collectieve marktbeperkingsplannen op landen en thema's.
- Verbeter slagingskans kansrijke grote internationale projecten door oprichting en verdere versterking publiek-privé 'Werkplaats':
 - waar vanuit consortiavorming voor kansrijke projecten plaatsvindt op basis van een professionele business development, en
 - de voorfasen en follow-up van inkomende en uitgaande missies rondom deze projecten worden gecoördineerd;
 - waarvoor capaciteit beschikbaar wordt gesteld vanuit een programmapool met flexibel inzetbare krachten, en
 - instrumenten flexibel beschikbaar worden gesteld om kansrijke projecten succesvol tot stand te brengen.



Hoofdstuk 3. Meerjarige programmatische aanpak van marktwerking

Effectieve marktwerking vereist een professionele opzet van business intelligence en een gecoördineerde en meerjarige business development aanpak. Onder business development wordt verstaan het continue proces van het ontwikkelen van 'leads' naar operationalisering van projecten. Business development omvat dus alle activiteiten die als doel hebben om nieuwe zakelijke kansen te realiseren. Een goed georganiseerde business development zorgt ervoor dat, op basis van de juiste kennis en informatie, zich marktkansen in het buitenland aandienen waar Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen op kunnen inspelen. Dit samenspel vindt momenteel nog onvoldoende plaats door gebrek aan goede coördinatie. 'Leads' zijn sterk versnipperd en matig toegankelijk waardoor kansen gemist worden. De geïdentificeerde kansen door het postennet landen om verschillende redenen onvoldoende bij bedrijven.

Professionalisering business intelligence

In de huidige situatie investeren, zowel aan publieke als private zijde, organisaties actief markt- en sectorinformatie. Een eerste stap naar een professioneel georganiseerde business intelligence is om beschikbare informatie beter te ontsluiten en te verbinden. Deze kennis is essentieel bij het opzetten van internationale deelstrategieën rond landen en thema's. Behalve voor grote kansrijke projecten is deze informatie ook essentieel voor het slagen van internationaliseringsplannen van individuele bedrijven. De Stuurgroep meent dat er een belangrijke opgave ligt in het verbeteren van de toegankelijkheid van deze informatie voor ondernemers; voortbouwend op initiatieven als de

NL exporteert app en het Oranje Handelsmissiefonds (zie *onderstaande box*). De ervaring leert immers dat ondernemers die met de juiste informatie en voorbereiding een stap over de grens wagen, een grotere kans op internationaal succes hebben.

De Stuurgroep adviseert om de publiek-private business development te professionaliseren door gezamenlijk te investeren in business intelligence (scouting, fact-finding), kansenbeoordeling, projectopbouw en informatievoorziening (o.a. door workshops en coaching) richting bedrijven en kennisinstellingen. Vergroot ook het bereik onder ondernemers van beschikbare marktkennis en informatie door deze op een moderne (digitale) manier te ontsluiten. Hiermee kunnen ondernemers toegang krijgen tot feitelijke informatie over exportbelemmeringen, financiering, subsidies en marktinformatie, aangevuld met ondersteuning door private partners.⁵ Help daarnaast ondernemers op weg met praktisch advies over marktentry, internationaliseren en gerichte trainingen en opleidingen.

⁵ De eerstelijns Informatieverstrekking en advisering voor bedrijven is in principe publiek georganiseerd en wordt in Nederland uitgevoerd door de Kamer van Koophandel (KvK). In het buitenland staat het postennet van Nederland eveneens ter beschikking van Nederlandse bedrijven met informatie in en over het betreffende land. Tweedelijns advisering is specifiek van karakter en vereist specialistische kennis en vermogen om informatie te vertalen naar een handelingsperspectief voor bedrijven. RVO heeft hierbij een belangrijke taak, ook op het punt van doorverwijzing naar private dienstverleners. Het gaat hier om dienstverlening via het beantwoorden van specifieke, operationele en tactische vragen op het vlak van internationaal ondernemen (zie Staatscourant Nr. 45995, 17 december 2015).

Oranje Handelsmissiefonds en NL Exporteert app: publiek-private dienstverlening voor ondernemers met internationale aspiraties

Ondernemers met een vraag over internationaal ondernemen weten veelal niet goed wie zij moeten aankloppen. Om hen beter te kunnen bedienen, is door het publiek-private dienstverleners, verenigd in het Netwerk Internationaal Ondernemen (NIO), het initiatief genomen om informatie en kennis te bundelen en ontsluiten onder de NL Exporteert app en bijbehorende portal www.internationaalondernemen.nl. Beiden bevatten informatie over kansen op lokale markten en lokale zakencultuur. Evofenedex beheert namens de partners de portal, en RVO en BZ beheren de app NL Exporteert. Het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) is een ander mooi voorbeeld van hoe ondernemers door gezamenlijke publiek-private inzet kunnen worden geholpen bij het realiseren van hun internationale ambities. ING, KLM, MKB-Nederland en het ministerie van BZ in samenwerking met RVO brengen ieder hun expertise, middelen en contacten in om jaarlijks tien ondernemers te ondersteunen bij het opbouwen van een internationaal netwerk. Winnaars mogen kosteloos mee op handelsmissie, krijgen free publicity, coaching, en komen via het OHMF-netwerk aan tafel met belangrijke partijen. Het OHMF opent zo deuren die normaal gesloten blijven. De ondernemers worden gevolgd en hun kennis, ervaringen en verhalen worden gedeeld om zo weer een voorbeeld te kunnen zijn voor andere Nederlandse ondernemers. Ondernemingen als Tropicair, Tony's Chocolonely, Octatube, Milestones, Pappa en Arte Vaja hebben mede dankzij het fonds succesvolle stappen over de grens weten te zetten. De animo is groot, zo blijkt ook uit het groeiend aantal inschrijvingen per jaar. Dit jaar vierde het fonds zijn vijfjarige jubileum. www.oranjehandelsmissiefonds.nl

Deze informatie moet systematisch en publiek-privaat gecoördineerd worden verzameld, waardoor het op den duur mogelijk wordt om ondernemers vanuit één centraal punt ('one stop shop') te informeren, en hen door een warme doorverwijzing binnen het verenigde publieke of private dienstverlenende netwerk verder te kunnen helpen.⁶

Van ad-hoc naar meerjarige business development aanpak

Het heersende gevoel bij stakeholders is dat er goede stappen zijn gemaakt in het coördineren van de activiteiten van dienstverlenende actoren, maar dat een gezamenlijke meerjarige, programmatische aanpak nog moeilijk van de grond komt. Dat dit beter kan bewijst de geprogrammeerde publiek-privé inzet gericht op het betreden Mexicaanse energiemarkt en van de geopende Iraanse markt (zie box). De Stuurgroep adviseert op deze weg door te gaan.

De doelstelling van een meer geprogrammeerde marktaanpak is om meer rendement te halen uit publieke en private activiteiten. Om deze doelgerichte aanpak te doen laten slagen, moeten rond topsectoren en maatschappelijke thema's zoals de transitieopgaven meerjarige marktwerkingsplannen worden opgezet met een duidelijke landelijke en thematische prioritering. Bij het vaststellen van deze prioriteiten geldt dat gekozen moet worden voor de meest kansrijke internationale propositie met een breed commitment van bedrijven en kennisinstellingen. De proposities moeten goede

mogelijkheid bieden om Nederlandse kennis en vaardigheden te vermarkten; in combinatie met maatschappelijke mondiale uitdagingen en duurzame ontwikkelingsdoelstellingen. Op basis hiervan kunnen activiteiten worden ontplooid waar betrokken partijen zich in woord en daad aan committeren.

Gezien de gepropageerde ambitie op opkomende markten, is het evident dat hier extra publiek-privé inzet voor nodig is, ook financieel. Met name op deze markten is de marktentree vaak een kwestie van een lange adem en krachtig optreden. Bij het creëren en omzetten van 'leads' naar orders is behalve menskracht ook een ruimer aanbod van flexibel inzetbaar instrumentarium nodig.

De Stuurgroep doet daarom de aanbeveling hier extra middelen voor in te zetten. Van deze middelen kan de Werkplaats gebruik maken, na accordering in de 'International Strategic Board'. Hieruit blijkt ook het verschil tussen de uitvoerende bevoegdheden van de ministers van BROS en EZ en de andere leden van de ISB. De bewindslieden blijven immers politiek eindverantwoordelijk voor de inzet van deze publieke middelen. De andere (niet-uitvoerende) leden van de ISB adviseren als het ware de bewindslieden over de inzet van deze middelen. Over deze inzet wordt besloten op basis van de meerjarige marktwerkingsplannen die de Werkplaats aanlevert. Door deze plannen te koppelen aan middelen, kan integrale besluitvorming plaats vinden in de ISB. Deze plannen kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op de extra inzet van mensen op de posten (voor handel, innovatie, landbouw of acquisitie), het tijdelijk aantrekken van specialisten of nodig zijn om (cross-sectorale) consortia te bouwen in bepaalde markten. Plannen

⁶ Hierbij kan worden voortgebouwd op de goede ervaringen van Digitale Ondernemersplein, waarin de publieke diensten zijn ondergebracht.

Stapsgewijze hervatting van de economische relatie met Iran

Sinds de opschorting van een groot deel van de economische sancties is er vanuit het Nederlandse bedrijfsleven veel interesse voor de Iraanse markt. Tegelijkertijd zijn er nog steeds handelsbeperkende maatregelen van kracht, en temperen het ondernemersklimaat en het langzaam op gang komende betalingsverkeer de bilaterale handel. Een evenwichtige inzet van vraag gestuurde economische diplomatie is daarom van groot belang in de hervatting van de bilaterale handelsbetrekkingen. Dit vraagt om een gestructureerde en programmatische aanpak waar overheid en private partners ieder hun rol pakken en over de grenzen van departementen en topsectoren heen kijken. Kort na het eerste politieke bezoek van minister Koenders aan Teheran zijn ambtelijke delegaties en ministeriële missies van ministers van EZ en ISM naar Iran geweest om oude contacten te herstellen en nieuwe banden te smeden. ISM reisde bijvoorbeeld samen met EZ naar Iran om fact-finding in de watersector te doen. De minister van EZ voerde gesprekken met de minister van transport en nam logistieke bedrijven mee. Minister van ISM nam bedrijven uit de scheepbouw en offshore sector mee. In samenspraak met de Iraanse overheid is een 'roadmap' opgesteld, waarin de inzet op het vlak van 'government-to-government', 'business-to-business' en 'knowledge-to-knowledge' is gebundeld. Deze 'roadmap' werd gevoed door het bedrijfsleven en kennisinstellingen, via de publiek-privé werkgroep 'Economische diplomatie Iran' o.l.v. het ministerie van BZ. De werkgroep waarborgt de interdepartementale afstemming en fungeert als belangrijk informatiekanaal richting het bedrijfsleven, bijvoorbeeld over de resterende VS-sancties. Tevens wordt met de Nederlandse financiële sector samengewerkt aan een tijdelijk herstel van het betalingsverkeer met Iran, onder meer door het verlenen van technische assistentie aan de Iraanse financiële sector.

kunnen betrekking hebben op aanvullende middelen voor strategische beurzen, marktonderzoek, fact-finding en demonstratie- en haalbaarheidsstudies en voorbereiding van investeringsprojecten. Deze extra investering in publieke en private slagkracht, mede ten behoeve van professionalisering van de business development, loont enkel als deze ook wordt ingezet voor kansrijke projecten in het buitenland.

Van een gecoördineerde naar een strategische economische missieagenda

Een missie is een belangrijke 'carrier' van economische diplomatie. De Stuurgroep meent dat dit instrument doeltreffender ingezet kan worden. Een effectievere inzet van dit instrument vereist een gerichte landen- of thema-aanpak en een meerjarige programmering. Dit komt ten goede aan de voorbereidingstijd en de kwaliteit van de missie, en de doeltreffendheid van de inzet van bewindspersonen. Van cruciaal belang is te laten zien dat Nederland investeert in lange termijn-relaties. Door betere afspraken te maken over de inzet van capaciteit en follow-up van inkomende en uitgaande missies kan het rendement flink worden verhoogd. Verbetering is mogelijk door de business en market intelligence een centralere positie te geven in het vaststellen van de economische missie-agenda, teneinde toe te groeien naar een meer doeltreffende en strategische benutting van dit belangrijke beleidsinstrument.

Een geslaagde missie start met een helder doel, marktkennis, tijdige voorbereiding, juiste afvaardiging en een goede follow-up. Grote missies zijn niet altijd beter, en uitgaande missies niet automatisch belangrijker dan inkomende. Verbeter de resultaten van inkomende en uitgaande missies door:

- de programmering, voorbereiding en follow-up van 'leads' uit economische missies organisatorisch helder te verankeren; onder andere in de 'Werkplaats';
- de planning en thematische invulling van missies onderdeel te maken van de meerjarige aanpak op een land;
- de selectie van deelnemers aan missies op basis van een heldere prioritering en aandachtsgebieden;
- de economische agenda leidend te maken bij het bedrijfsleven programma van nationale en regionale economische missies, onafhankelijk van de politieke componenten van missies;
- kennis, opleiding & training en begeleiding van individuele (MKB) bedrijven in het voor- en na-traject beter te organiseren, waardoor het rendement van missiedeelname toeneemt;
- de kennisdeling over internationaal ondernemen in het netwerk beter te organiseren.

Ten slotte kan Nederland beter gebruikmaken van inkomende missies. Inkomende bezoeken kunnen actiever worden ingezet vanuit een meerjarig programma om bedrijven en kennisinstellingen te interesseren voor samenwerking met Nederlandse bedrijven of vestiging in Nederland. Dit vraagt ook om een hartelijke ontvangst door bewindspersonen, hoogwaardigheidsbekleders of private 'Business Ambassadors'. Om inkomende programma's actiever in te zetten en goed uit te kunnen rollen, is het nodig hier extra in te investeren.

Aanbevelingen:

- Professionaliseer internationale business intelligence en development.
 - Verzamel marktinformatie en -kennis systematisch, vergroot de mogelijkheden voor opleiding en coaching;
 - versterk de publieke én private slagkracht zodat Nederlandse bedrijven zich beter kunnen positioneren met name in groeimarkten en meer innovatieve bedrijven en kennisinstellingen kunnen worden aangetrokken.
- Verbeter de kwaliteit en de bekendheid van de internationale dienstverlening, zodat meer ondernemers een succesvolle stap over de grens kunnen zetten;
 - Werk toe naar één publiek-privaat digitaal informatiepunt volgens het 'one stop shop' principe, en borg de 'warme' doorverwijzing tussen publieke en private dienstverlenende partijen.
- Maak extra middelen vrij voor de meerjarige marktwerkingsplannen die de 'Werkplaats' voor legt aan de 'International Strategic Board'.
- Verhoog het rendement van de economische diplomatieke inzet door meerjarige aanpak.
- Programmeer de economische reisagenda op basis van meerjaren actieplannen en zorg voor een goede organisatorische verankering.
- Maak meer en strategischer gebruik van inkomende missie-instrument door deze actiever op te nemen in programmering. Zorg hierbij voor een warm welkom door bewindspersonen, hoogwaardigheidsbekleders en private 'Business Ambassadors'.



Hoofdstuk 4. Uitmuntende vestigingscondities

Om internationaal te kunnen excelleren zijn goede vestigingscondities onontbeerlijk. De studie van de Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur leert ons dat de verschillen in condities tussen westerse landen de afgelopen jaren kleiner zijn geworden.⁷ Mede ten gevolge van aanstaande Brexit en toegenomen protectionisme is aan deze trend een einde gekomen. De concurrentie tussen landen op vestigingscondities neemt weer toe, en daarmee de noodzaak voor Nederland om zich meer te gaan onderscheiden. De internationale concurrentie om behoud en aantrekken van bedrijven reikt verder dan traditionele vestigingsplaatsfactoren zoals de kwaliteit van de infrastructuur of een voordelig vestigingsklimaat.

De tweede Monitor Vestigingsklimaat van de NFIA laat zien dat er voor Nederland ruimte voor verbetering bestaat op gebied van aantrekkelijkheid en beschikbaarheid van talent, beschikbaarheid van R&D faciliteiten vanuit overheid en beschikbaarheid en kwaliteit van woningen.⁸ Willen wij een uitmuntend vestigingsklimaat creëren, dan moet de brede basis goed zijn. Dit rechtvaardigt een extra investering in een vestigingsklimaat waarin bedrijven internationaal kunnen groeien en talenten zich kunnen ontwikkelen en willen vestigen. Het vestigingsklimaat verdient dan ook constante aandacht van het kabinet. Dat kan door de 'International Strategic Board' (ISB) hierop te laten toezien, en het kabinet hierover te adviseren. De ISB kan hierbij worden ondersteund door de bestaande Werkgroep Vestigingsklimaat.

Een onderscheidend, innovatief en concurrerend vestigingsklimaat

Mogelijkheden voor verbetering liggen allereerst in het huidige fiscale klimaat. Nederland moet streven naar het beste fiscale vestigingsklimaat van Europa. Daarnaast moeten we nationale 'koppen' op generieke Europese normen afbreken. Mogelijkheden voor versterking liggen in de Nederlandse vestigingsplaatsfactoren voor R&D centra. Onze R&D-positie is bepalend voor het toekomstig concurrentievermogen van Nederland. Rathenau constateert echter dat de mondialisering van hoogwaardige bedrijfsactiviteiten negatief voor Nederland heeft uitgepakt. R&D-investeringen van Nederlandse bedrijven in het buitenland groeien sneller dan die van buitenlandse bedrijven in Nederland.⁹ Hierdoor komt de ambitie van Nederland om de totale R&D-uitgaven in Nederland op te

schroeven naar 2,5 procent bbp onder druk te staan. Een alarmerend gegeven is dat Nederland een netto-exporteur geworden is van R&D en hoogwaardige bedrijfsactiviteiten. Zonder het netto-aantrekken van buitenlandse R&D zal Nederland zijn doelstelling niet halen. Het fiscale vestigingsklimaat moet dan ook specifiek goed zijn voor R&D-intensieve bedrijven. Ook de versterking van het effectieve WBSO-instrument en continuering van de Innovatiebox is in dit kader gewenst.

Voortbouwend op het advies van Rathenau moet dus worden ingezet op een betere integratie van de kenniseconomie met de mondiale top. Dit kan door in te zetten op een goed vestigingsklimaat voor innoverende bedrijven, versterking van de internationale samenwerkingsmogelijkheden en het aantrekken van hoogwaardige buitenlandse investeringen. Concreet betekent dit dat Nederland meer moet investeren in internationale innovatiepartnerschappen. De ervaring leert ons dat dit type samenwerking doorgaans R&D-investeringen in eigen land uitlokt. Hiervoor moet, net als in andere landen, een instrument ter bevordering van innovatiesamenwerking met een beperkt aantal prioriteitslanden in het leven geroepen worden. Landen als Duitsland, India en Israël hebben Nederland al een aanbod voor samenwerking met gelijke inzet van middelen voorgesteld.

Om veelbelovende ontwikkelingen in de innovatieketen en concrete investeringskansen te herkennen en strategische partnerschappen van de grond te krijgen, is daarnaast extra capaciteit in het postennet nodig. Een goed voorbeeld hiervan is hoe dit op gebied van Cyber Security in Japan is gebeurd (zie onderstaande box). Ondersteuning van Nederlandse innovatieve bedrijven bij buitenlandse overheidsaanbestedingen is eveneens een concreet actiepoint. Dit kan door krachten beter te bundelen; te beginnen in eigen land. Rijk, regio, ondernemers en kennis- en onderwijsinstellingen zouden meer gezamenlijk kunnen optrekken bij het opstellen van proposities. Dit kan bijdragen aan een goede inbedding van de kennis en innovatie in het buitenlandse netwerk, en een betere internationale positionering van onze innovatieve sterktes.

Eveneens wenselijk is het verhogen van de capaciteit van internationale scholen. Recent heeft het kabinet verlichting gebracht voor internationale scholen in Amsterdam en Den Haag, in samenwerking met deze gemeenten. Maar hiermee zijn niet alle wachtlijsten verdwenen. Verdere ondersteuning van regionale initiatieven om de groeiende vraag naar (publieke of private) internationaal onderwijs op te kunnen vangen, is hard nodig.

⁷ RLI, *Mainports Voorbij* (2016).

⁸ Brief minister van Economische Zaken aan Tweede Kamer, zie TK 2016-2017, 32637, nr. 271.

⁹ Rathenau, *R&D Goes Global* (2015).

Cybersecurity Japan

De Japanse markt voor cybersecurity kent hoge toetredingsbarrières: afstand, taal, cultuur, rol overheid, en sterk nationale bedrijfsnetwerken. Omdat het technologieniveau hoog ligt, moeten Nederlandse kennisinstellingen en bedrijven aantoonbare toegevoegde waarde leveren om hier voet aan de grond te krijgen. Cybersecurity staat hoog op de agenda in Japan, mede gelet op de aanstaande Olympische Spelen in Tokyo in 2020. Om hier een bijdrage aan te kunnen leveren, heeft Nederland de afgelopen drie jaar gerichte stappen gezet om de kansen op deze markt te vergroten. Dit vergde zowel een goede gezamenlijk publiek-private aanpak van Nederlandse partijen, maar ook een gerichte inspanning van het ambassadenetwerk ter plaatse. Binnen deze programmatische aanpak werden uitgaande missies en inkomende bezoeken op verschillend niveau gericht ingezet, en via events werd de zichtbaarheid en bekendheid van het Nederlandse cybersecurity aanbod ter plaatse vergroot. In navolging hierop start in mei 2017 vanuit het Partners International Business (PIB) Cybersecurity programma de deelname aan de IT Security Expo in Tokyo. Dankzij deze geprogrammeerde inspanning op gebied van innovatiesamenwerking door kennisinstellingen op Cybersecurity is de weg geëffend voor het bedrijfsleven om de Japanse markt te betreden.

'Boost your talent in the Netherlands'

Menselijk kapitaal vormt in een kenniseconomie een waardevolle productiefactor. Bij een investeringsbesluit wordt door bedrijven gekeken naar de beschikbaarheid van een goede talenten-pool. Het steekt dat juist Nederland met zijn goede universiteiten, innovatieve bedrijven en dynamische economie hier niet goed op scoort. Bepalend voor de aantrekkingskracht op talent zijn de aanwezigheid van een internationaal vestigingsklimaat, toponderwijs, een rijk cultureel leven en de diversiteit van onze steden. Deze factoren trekken grote aantallen studenten, start-ups, ondernemers, werknemers en wetenschappers. Dit maakt een additionele investering in behoud en ontwikkeling van talent binnen onze nationale bedrijven, creatieve sector, scholen en universiteiten noodzakelijk. Hiervoor is een nationaal programma voor het aantrekken en vasthouden van internationaal talent nodig, gericht op studenten, onderzoekers en kenniswerkers.

Dit nationale programma kan zich ontwikkelen langs de volgende actiepunten. Allereerst moet een concurrerend beurzenprogramma worden opgezet voor buitenlandse tech- en ICT-talenten. Vervolgens zal de kennismigrantenregeling moeten worden uitgebreid. De zogenaamde 30 procent-regeling dient dan ook behouden te blijven, en waar mogelijk verruimd. Deze regeling voorziet in een compensatie voor de extra kosten die buitenlandse kenniswerkers doorgaans moeten maken als zij naar Nederland komen. Nu Italië in navolging van Frankrijk heeft besloten regeling te verruimen naar een 50 procent-regeling, is een reactie van Nederland gewenst. Hiermee kan worden ingespeeld op de groeiende vraag. Voor de werving van talenten is het van belang dat het publieke internationale human capital netwerk wordt versterkt (NESO/NUFFIC), met name in groeiemarkten. De NESO is momenteel in tien landen actief. Samen met de aanwezige innovatie-attachés maken zij zich hier sterk voor. Ook een betere branding van Nederland als 'hotspot' voor internationaal talent past hier bij. Onder het motto

'Boost your talent in the Netherlands',¹⁰ Om buitenlandse talenten hier ook vast te houden, zijn vervolgens ook voldoende woningen voor hen nodig. De City Deal 'Warm Welkom Talent' verdient dan ook brede steun, onder andere in de hervorming van wet- en regelgeving.

Bekend is dat internationale studenten die na hun afstuderen in Nederland blijven, de schatkist jaarlijks €1,57 mld. opleveren. Nu de aanwas van buitenlandse studenten in Nederland tot recordhoogte is gestegen, is het zaak hen langer aan Nederland te binden. Dit kan door een internationaal online vacatureplatform voor heel Nederland op te zetten, een goede organisatie en inzet van alumni-netwerken als ambassadeurs van Nederland.

Om de Nederlandse kenniseconomie mondiaal concurrerend te houden, is het ook van belang te investeren in internationalisering onze eigen talenten. Zij kunnen een waardevolle brug vormen naar de wereldeconomie. Verschillende hogescholen pakken dit al actief op (zie box HAS Hogeschool). Deze mondiale diversiteit en straalt positief af op ons vestigingsklimaat en verdient dus brede navolging. Naast investeringen in hoogopgeleide talenten moet ook internationaal onderwijs op middelbaar beroeps- (mbo), lager en regulier onderwijs voorrang krijgen. Bedrijven en onderwijsinstellingen zouden gezamenlijk het voortouw moeten nemen in de verruiming van de internationale stagemogelijkheden. Behalve een verbetering van de kansen op de arbeidsmarkt, biedt een internationaal curriculum de Nederlandse studenten de vaardigheden en kennis van die nodig is om projecten in opkomende markten van de grond te krijgen. In het reguliere onderwijs kan internationalisering vorm krijgen door de bevordering van meertaligheid (Engels) en het creëren van 'cultural awareness'. Behalve een betere communicatie bevordert dit de internationale samenwerking.

¹⁰ Zie hoofdstuk 6.

HAS Hogeschool - top in buitenlandse mobiliteit

HAS Hogeschool is al decennia lang top hogeschool en het expertisecentrum voor agro, food en leefomgeving met vestigingen in Den Bosch en Venlo. Zo'n tien jaar geleden werd duidelijk dat de internationalisering van de agrofoodsector zich sterk ontwikkelde en vroeg om studenten met internationale ervaring. Dit heeft de HAS er toe gebracht de studenten te verplichten om één van de stages in het buitenland te volbrengen. Daardoor ervaren studenten zelf hoe het is om in het buitenland te werken en te leven en is de vrijblijvendheid van 'internationalisering' af. De HAS is daardoor - met een ogenschijnlijk eenvoudige maatregel - de hogeschool met de hoogste buitenlandse mobiliteit. Deze maatregelen heeft de basis gelegd voor de opbouw van een drietal Engelstalige bachelors, een sterke project- en trainingsportefeuille in het buitenland en een inmiddels goed op gang gekomen uitwisseling met buitenlandse universiteiten in de vorm van minors.

Innovatieve jonge bedrijven

Een graadmeter voor een innovatief en concurrerend vestigingsklimaat is het aantal innovatieve bedrijven als start-ups dat een land weet aan te trekken en laat floreren. Innovatieve jonge bedrijven hebben net als hun grotere concurrenten behoefte aan creatieve talenten, kennis en scholingsmogelijkheden, buitenlandse netwerken, innovaties en kapitaal. Doorgaans hebben zij verzeleken met hun grotere vakbroeders meer moeite om hier toegang toe te krijgen. Het aanbod is bovendien doorgaans onvoldoende op hun wensen toegesneden. Bekend is dat de voor dit type bedrijven zo belangrijke venture capital markt, in vergelijking met andere belangrijke start-up landen, in Nederland minder goed ontwikkeld is. Voor grotere investeringsrondes worden Nederlandse start-ups dan ook vaak gedwongen om naar het buitenland uit te wijken. Dit schaadt niet alleen ons innovatie-ecosysteem; het belemmert ook de doorgroei van deze bedrijven in Nederland en op internationale markten. Hier moet verandering in komen.¹¹

Het in 2014 opgestarte Startup Delta zet zich in voor verbetering van dit ecosysteem door condities te optimaliseren voor het starten en laten groeien van ondernemingen in Nederland. De inspanningen richten zich op:

- het opzetten van een stimulerend systeem van regelgeving, beleid en beleidsmiddelen;
- het samenbrengen van publieke en private partijen, en
- het bevorderen van de toegang tot internationale netwerken, talent, markten, kennis en kapitaal.

In 2016 is een begin gemaakt met een betere ontsluiting van het internationale netwerk, ondersteund door het ambassadenetwerk en lokale private 'liaisons'. Ook is op gezamenlijk publiek-privaat initiatief begonnen met het opzetten van internationale events, workshops en gespecialiseerde missies in nauwe samenwerking met de regionale 'hubs'. Zoals ook aangegeven in het bovenstaande voorbeeld (zie box 'New Dutch Wave') bestaat er veel draagvlak voor deze vernieuwende manier van publiek-privaat optreden, maar verdient het sterkere ondersteuning in de uitvoering. Zo zouden meer op maat gesneden internationale diensten voor innovatieve jonge bedrijven in de vorm van kleinschalige missies en events meer kunnen worden ondersteund. Ook coaching door collega-ondernemers met internationale ervaring, bijvoorbeeld zoals bij het NL Groeit initiatief, past hierbij.

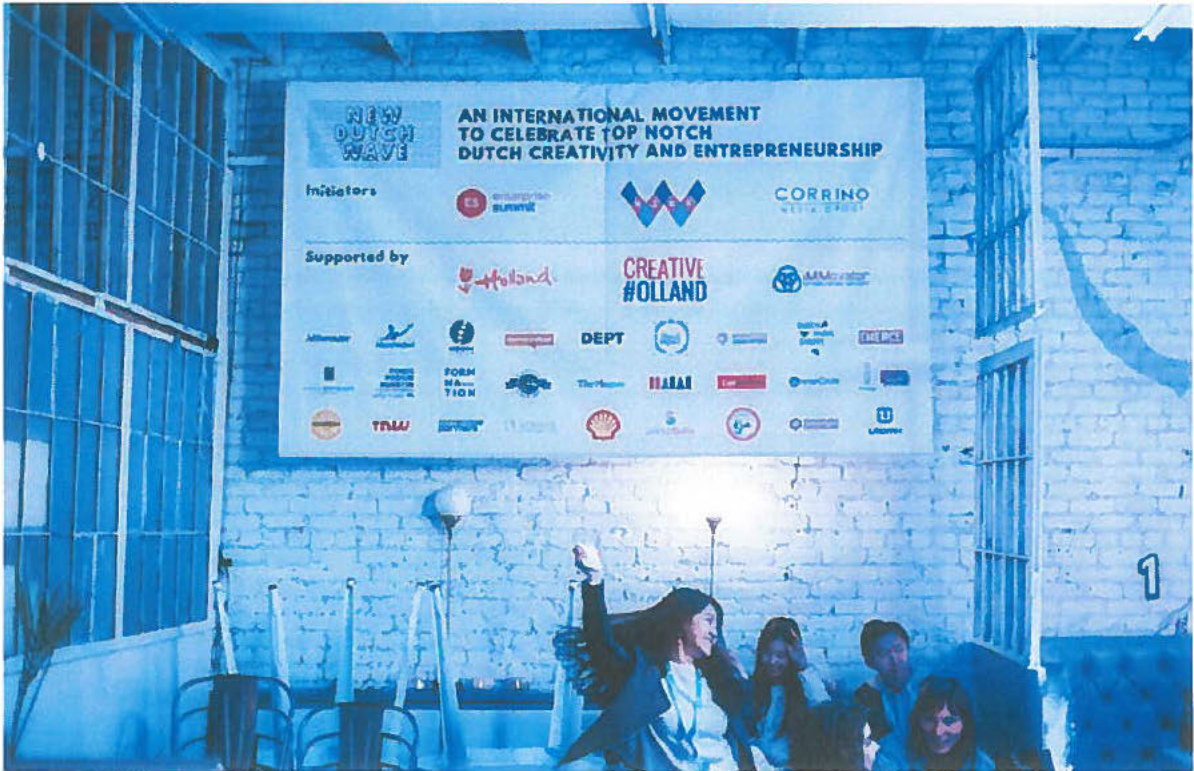
¹¹ Zie hoofdstuk 4.

A 'New Dutch Wave': Internationalisering start-ups

Startup Delta (SUD) is een publiek-private samenwerking, die zich inzet voor verbetering van de groeikansen van startende innovatieve bedrijven. SUD wordt voor de helft door private partijen gefinancierd. De huidige partners zijn de acht regionale innovatiehubs rond kenniscentra, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, Kamer van Koophandel, vijf grote steden, en de ministeries van EZ, OCW en BZ. Als private partners zijn CISCO, Liberty Global/Ziggo, Booking.com, Rabobank, Alibaba, Accenture en Salesforce betrokken. Internationaliseringsinitiatieven worden vanuit SUD zoveel mogelijk publiek-privaat opgepakt. Zo hebben SUD en partners gezamenlijk de Nederlandse inbreng tijdens internationale events opgepakt, zoals bij technologiebeurs CES Las Vegas of start-up manifestatie Slish in Helsinki. Nederlandse startups hebben zich hier kunnen profileren, en Nederland heeft hier zijn goede startup-klimaat onder de aandacht van buitenlandse ondernemingen en investeerders gebracht. Recent heeft de Nederlandse start-up gemeenschap zich groots gemanifesteerd tijdens het bekende multimediafestival South by Southwest (SXSW) festival in Austin Texas. Onder het motto 'The New Dutch Wave' werd een ontmoetingsplek gecreeerd, met bijbehorend paviljoen voor showcases. Het "Take Over House" bood een podium aan Nederlandse muziek, meet-ups, startup-pitches, kunstprojecten en netwerkbijeenkomsten. Ter bevordering van de afzetmogelijkheden van Nederlandse startups in China is onlangs een e-commerce missie naar het hoofdkantoor van online verkoopkanaal Alibaba in Hangzhou. Nederlandse en Belgische e-commerce bedrijven werd de mogelijkheid geboden zichzelf te presenteren en kennis te maken met de afzetmogelijkheden via Alibaba op de Chinese markt. Al deze initiatieven kwamen tot stand dankzij gecombineerde inspanningen van ondernemingen, sponsors en verschillende Nederlandse overheidsdiensten in regio, nationaal en in het buitenland.

Aanbevelingen:

- Creëer een uitmuntend innovatief vestigingsklimaat door te investeren in de versterking van de brede basis van vestigingsklimaatfactoren.
 - Borg het toezicht binnen de 'International Strategic Board';
 - streef naar het beste Europese fiscale vestigingsklimaat, in het bijzonder voor kennisintensieve bedrijven;
 - breek nationale 'koppen' op generieke Europese normen af;
 - zet in op goede kwaliteit (kennis-)infrastructuur, goede opleidingsvoorzieningen, goed woon- en leefklimaat met hoogwaardig voorzieningsniveau en technologische innovatie;
 - ondersteun expansie van internationale scholen en vergroot het internationale curriculum aanbod.
- Versterking het Nederlandse innovatie-ecosysteem.
 - Ondersteun de bilaterale kennis- en innovatiesamenwerking met een nieuw bilateraal samenwerkingsinstrument;
 - ondersteun het aantrekken van meer buitenlandse R&D bedrijven, in het bijzonder ook van R&D-intensieve bedrijven;
 - versterk het buitenlandnetwerk om Nederlandse kennis en innovatie beter te kunnen positioneren, verbinden en vermarkten;
 - ondersteun innovatieve bedrijven bij buitenlandse overheidsaanbestedingen;
 - ondersteun jonge innovatieve bedrijven actief bij het opschalen en internationaliseren van hun activiteiten.
- Lanceer een nationaal programma voor het aantrekken en behouden van internationaal talent.
 - Verbeter de kenniswerkersregeling;
 - equippeer het buitenlandse netwerk om talenten en kennis beter te kunnen werven;
 - bedrijfsleven en onderwijsinstellingen zetten gezamenlijk in om aanbod internationale mbo-stages te verruimen;
 - brand Nederland als de 'hotspot' voor talent.



Hoofdstuk 5. Internationaal concurrerende financiële faciliteiten

Voor een onderneming met internationale ambities is financiering van groot belang. In vergelijking met andere landen schort het in Nederland op dit vlak op enkele punten:

- Het MKB ervaart problemen met het verkrijgen van exportfinanciering;
- het blijkt lastig voor met name het grootbedrijf om project- en consortiafinanciering los te krijgen;
- het grootbedrijf heeft ook behoefte aan ruimere herfinancieringsmogelijkheden en concessionele financiering;
- het ontbreekt aan een gelijk speelveld, met niet-OESO-landen in het bijzonder, op het gebied van internationale financiering;
- de kennis bij ondernemers over financieringsmogelijkheden is beperkt.

In dit hoofdstuk gaan we op deze elementen in. Met de oprichting van de nationale financieringsinstelling Invest-NL – die in 2018 van start moet gaan – zet de overheid al stappen in de goede richting om deze problemen aan te pakken.

Invest-NL

In februari 2017 is Invest-NL opgericht. Ondernemers kunnen vanaf 2018 aankloppen bij één loket voor risicokapitaal, garanties, exportkredietverzekeringen en internationale financieringsprogramma's. De internationale financieringsregelingen worden gebundeld zodat een flexibel en transparant financieringsaanbod ontstaat voor ondernemers. Invest-NL gaat verder in binnen- en buitenland grote maatschappelijke projecten ontwikkelen en waar nodig meefinancieren. Door aanvullend aan de markt en samen met marktpartijen te opereren, kan Invest-NL fungeren als een hefboom voor meer financiering vanuit institutionele beleggers en Europese fondsen en programma's. Er komt – in aanvulling op de huidige activiteiten – één loket waar banken financiering kunnen aantrekken voor met de exportkredietverzekering gedekte transacties tegen een vaste rente (een zgn. CIRL loket). Met de oprichting van Invest-NL wordt een belangrijke stap gezet naar een gelijk speelveld met andere landen op financieringsgebied. Zaak is nu om Invest-NL een goede start te geven en zo nodig aan te vullen. Het gaat daarbij vooral om het leveren van maatwerkoplossingen voor financieringsvragen van bedrijven, vroegtijdig ondersteunen van projectenontwikkeling door consortia, en financieren van transacties in ontwikkelingssamenwerkingslanden, en de uitvoering van concessionele financiering.

MKB en financiering

Banken en overheden bieden een breed palet aan financieringsinstrumenten. Hierin zitten echter lacunes voor klein- en middenbedrijf voor financiering van internationale activiteiten. Het MKB is verantwoordelijk voor 46 procent van de toegevoegde waarde van de Nederlandse export.¹² Bij kleine transacties (< € 5 mln.) vormen hoge transactiekosten vaak een belemmering, waardoor deze diensten niet worden afgenomen door het MKB. De stevige premies die private financiële doorrekenen door het hoge risicoprofiel voor het internationaliserende MKB leidt dikwijls tot het afwijzen van financieringsvragen. Nederlandse exporteurs en investeerders die – vanwege lange looptijd, onbekende markten of hoge transactiekosten – bij hun bank niet terecht kunnen, zouden hiervoor bij een centraal MKB-loket moeten kunnen aankloppen. Een loket dat is ondergebracht binnen Invest-NL en waar ondernemers terecht kunnen voor directe financiering en werkkapitaal. Door hiervoor middelen vrij te maken, kunnen meer ondernemers de allereerste investerings- en productiefase in het buitenland gefinancierd krijgen. Dit instrument kan revolverend worden vormgegeven.

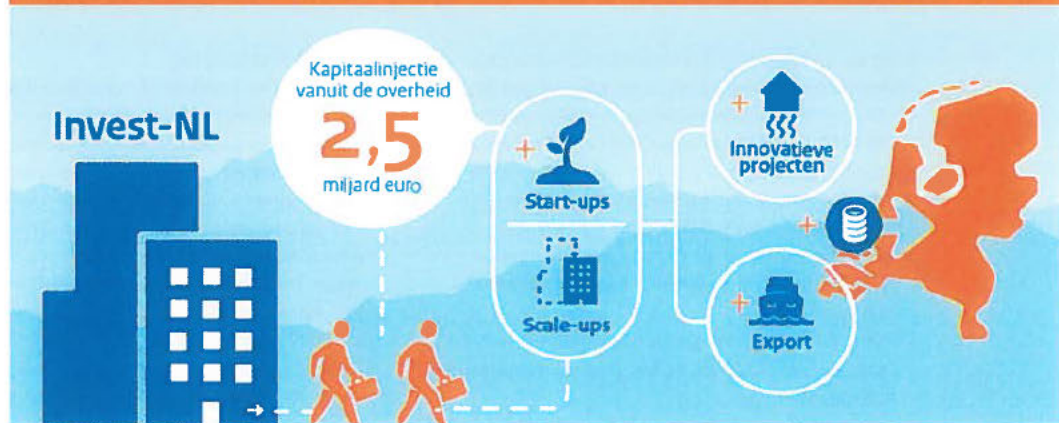
Om ook starters internationaal op weg te helpen is het raadzaam om een fonds of instrument in te richten dat het hogere risicoprofiel voor private dienstverleners verlaagt of deels afdekt. MKB-ers en jonge innovatieve bedrijven zouden eveneens baat hebben bij een ruimer aanbod van vreemd vermogen. Hierin kan worden voorzien door FMO. Daarnaast zou dit een impuls kunnen krijgen door het aantrekken van meer venture capital partijen.

Project- en consortiafinanciering

Pogingen om grote projecten van de grond te krijgen, lopen nu veelal op niets uit door het versplinterde aanbod van private en publieke diensten. Als regisseur kan Invest-NL financieringsbronnen bij elkaar brengen, en projecten en consortia behapbaar voor banken ('bankable') maken. Dit is mogelijk door kennis en expertise van uitvoerende organisaties samen te voegen en capaciteit en middelen beschikbaar te stellen. Een goede stap ter bevordering van projectfinanciering is om regelingen te bundelen onder één loket in aansluiting op diensten Atradius DSB. De focus moet hierbij liggen op kansrijke (top)sectoren, thema's en/of regio's waar spin-offs mogelijk zijn. Door een extra investering in dit loket kunnen ieder jaar 25-30 projecten extra worden opgezet.

¹² CBS (7-2-2017).

Invest-NL: met meer geld meer doen



Ministerie van Economische Zaken | Februari 2017

Herfinanciering en concessionele financiering

Invest-NL zou mogelijk ook een rol kunnen spelen in het oplossen van herfinancieringsproblemen die het grootbedrijf ervaart. Zonder de rol van banken als belangrijkste financieringspartij aan te tasten, zou Invest-NL in periodes van verslechterde liquiditeit de banken tegen concurrerende tarieven kunnen herfinancieren. Om aan de groeiende vraag uit het bedrijfsleven naar concessionele financiering (overheidsfinanciering tegen vaak gunstiger voorwaarden maar met ontwikkelingsdoel) voor projecten in opkomende landen tegemoet te komen, zouden Dutch Trade & Investment Fund (DTIF) en het Dutch Good Growth Fund (DGGF) kunnen worden samengevoegd. Dit ter vergroting van de flexibiliteit en transparantie naar de markt en ter vergroting van het landenbereik (vergelijkbaar met Atradius DSB). De kansen voor ondernemers in opkomende markten kunnen verder worden vergroot door het Development Related Infrastructure Investment Vehicle (DRIVE) te verruimen; zowel in middelen als in landenbereik.

Gelijk speelveld niet-OESO-landen

Door ongelijke concurrentie van Export Credit Agencies (ECA's) en overheden van met name niet-OESO-landen als China, Rusland en India lopen Nederlandse bedrijven kansen mis. Nederland kan nog meer inzetten op werelddekkende afspraken met deze landen via de 'International Working Group on Trade Credits'. Verder moet ons instrumentarium in lijn worden gebracht met deze landen, zoals ook ons omringende landen doen.¹³

¹³ <http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/2015EXIMCompetitionReportFINAL-v3.2.pdf>

Voorbeelden waarbij dit zou moeten zijn de opzet van 'shipping deals' en inzet van ongebonden kredieten.¹⁴

Verruiming kennis bij ondernemers en het dienstverlenende netwerk

Kennis van internationale financieringsmogelijkheden bij ondernemers is vaak onvoldoende aanwezig – vooral bij starters en het kleinere MKB is dit een knelpunt. Kennisoverdracht aan kleine partijen kost doorgaans meer tijd, met als gevolg hogere transactiekosten. Dit resulteert vaak in het vroegtijdig stopzetten of mislukken van internationaliseringsplannen. Vergroting van de kans van slagen begint dus bij een betere informatievoorziening aan ondernemers. Dit vraagt om een betere bundeling van informatie, en een betere manier van verspreiden tussen overheid, Atradius DSB, branches en private financiële dienstverleners. Deze samenwerking moet gericht zijn op ontwikkeling en verspreiding van nieuwe vormen van exporteducatie, bijvoorbeeld via de websites conform de Nationale Financieringswijzer, en gerichte workshops en seminars over internationale financieringsmogelijkheden.

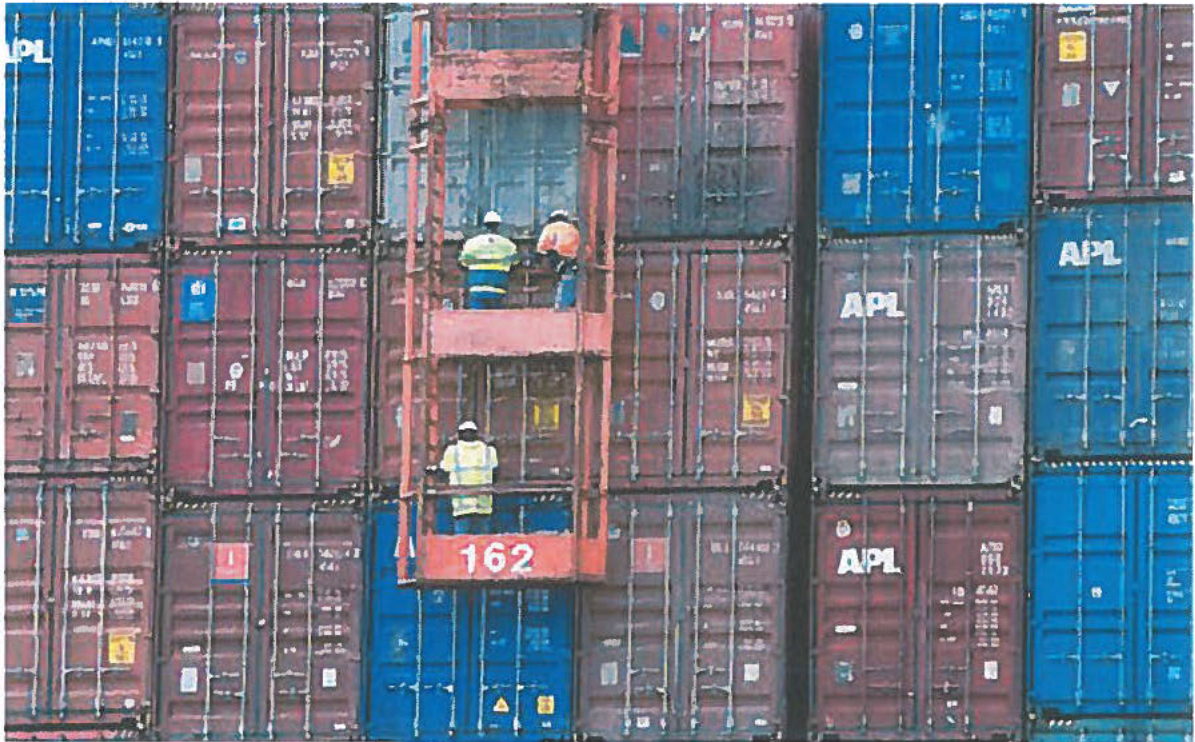
De vergroting van de kennis van financieringsmogelijkheden in het dienstverlenende netwerk zelf verdient ook de nodige aandacht. Dit kan worden bevorderd door uitwisselingsprogramma's (bijv. detachering) tussen private financiële instellingen en coördinerende en uitvoerende organisaties als brancheorganisaties, RVO en

¹⁴ Onder OESO-regels is het toegestaan dat ECA's uitzonderingen voor bepaalde exportsectoren mogen maken bij de toepassing van de afgesproken minimum premies. Dit wordt door diverse buitenlandse ECA's toegepast op 'shipping deals'. Atradius DSB doet dit tot op heden niet, waardoor er geen gelijk speelveld voor Nederlandse scheepswerven bestaat.

relevante ambassades te faciliteren. Ook financiële begeleiding van ondernemers vanuit private financiële instellingen bij bijvoorbeeld uitgaande missies past hierin.

Aanbevelingen:

- Creëer voor het MKB één loket binnen Invest-NL voor directe financiering en werkkapitaal.
 - Richt een fonds of instrument op dat het hogere risicoprofiel voor starters verlaagt/wegneemt. Verruim het aanbod van leningen via de joint venture FMO-Invest-NL.
- Laat voor project- en consortiafinanciering Invest-NL als regisseursrol spelen bij het 'bankable' maken van projecten en consortia.
- Versterk rol Invest-NL bij herfinanciering en concessionele financiering.
 - Zet bestaande instrumenten flexibeler en transparanter in bij het openen van groeiemarkten;
 - voeg de DTIF en DGGF samen ter vergroting flexibiliteit en verbetering van financiering in groter aantal opkomende markten;
 - verruim het DRIVE-instrument zowel in middelen als landenbereik.
- Zet in op aanvullende afspraken met niet-OESO-landen en op financieringsinstrumenten die niet in strijd zijn met OESO-consensus, en creëer op deze manier een gelijk speelveld voor Nederlandse ondernemingen.
- Verbeter bundeling en verspreiding van informatie van overheid en private spelers over financieringsmogelijkheden ten behoeve van de internationale kennis bij ondernemers. Vergroot ook de kennisuitwisseling binnen het dienstverlenende publiek-private netwerk.



Hoofdstuk 6. Topmerk Nederland

Bij een nieuw export- en investeringssysteem rondom één gezamenlijke strategie past ook een sterke nieuwe *branding*. Deze behoefte is in belangrijke mate ingegeven door het feit dat Nederland, in vergelijking met Europese landen suboptimaal presteert op gebied van bekendheid, reputatie en uitstraling (zie *ranking-overzicht*). Een rondgang langs verschillende experts leert ons dat de nationale *branding* beter kan door een onderscheidende propositie neer te zetten, Nederlandse unieke kwaliteiten krachtiger en uniformer te vermarkten, en beter toe te zien op uniforme implementatie en naleving. Het komt er op neer dat de versnippering binnen het huidige publiek-private dienstverlenende netwerk zich ook heeft vertaald in verschillende *branding*-uitingen. Om hier verandering in te brengen, adviseert de Stuurgroep een nieuw nationaal *branding* programma te lanceren. De behoefte aan een meer uniforme en gecoördineerde nationale *branding* aanpak is breed gedeeld, en er bestaat binnen zowel private als publieke zijde een grote bereidheid om hier gezamenlijk verandering in te brengen.

Nieuw nationaal branding programma

Dit nieuwe programma moet inclusief zijn, wat betekent dat alle *branding* activiteiten van Nederland eronder vallen; zowel de business-to-business (B2B), acquisitie-, kennis- en onderwijspromotie als toerisme. De *branding* moet dus gericht zijn op acquisitie van nieuwe bedrijven, het aantrekken van innovatieve bedrijven en internationaal talent en ondersteunend zijn aan de ambities van bedrijven en kennisinstellingen. Door activiteiten te bundelen, is het mogelijk om een uniform topmerk te positioneren. Een merk waarmee we ons onderscheiden en de unieke kwaliteiten van Nederland benadrukt. Met in de etalage toonaangevende innovatieve bedrijven uit de topsectoren die IMVO als standaard hanteren, en voorbeelden van sterktes van Nederland zoals: de grote aanwezigheid van multinationale ondernemingen, hoofdkantoren en service- en data-centres.

Door een sterkere positionering kunnen zowel bedrijven, kennis- als onderwijsinstellingen meer profiteren van de goede naam van Nederland in het buitenland. Uit de Monitor Vestigingsklimaat (NFIA 2017) blijkt bijvoorbeeld dat de attractiviteit van Nederland hoog is, maar het

aandeel buitenlandse kenniswerkers laag. Een mogelijke oorzaak hiervan is de beperkte bekendheid van Nederland als plek waar internationaal talent kan studeren, werken, wonen en een nieuw bedrijf kan beginnen. Binnen de *branding* is het dan ook van belang om Nederland als 'hotspot' voor talent neer te zetten.

Zelfde refrein, verschillende coupletten

Het programma moet starten vanuit een herkenbare en krachtige verhaallijn waarin Nederland zich positioneert als een innovatief land en als een partner in het ontwikkelen van oplossingen voor de wereldwijde uitdagingen (SDG's). Hier kan worden voortgebouwd op de verhaallijn die onlangs door de verschillende departementen samen met NBTC en Nuffic is opgezet, en die brede afstemming behoeft. De nieuwe verhaallijn en *branding* moet zo sterk zijn dat alle partijen er gebruik van willen maken. Dit vraagt dan ook om een modulaire invulling, zodat de partners ruimte hebben om eigen expertisegebieden te kunnen blijven etaleren. Onder het motto 'We zingen hetzelfde refrein, maar er is ruimte voor eigen coupletten'. Vanzelfsprekend is voor de opzet van de verhaallijn ('refrein') een groot publiek-privaat draagvlak nodig. Rijk, steden, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en de Kamers van Koophandel, zullen samen met brancheorganisaties en private councils en topsectoren een actieve rol moeten nemen in de opzet en uitvoering hiervan. Met name steden als Amsterdam en Eindhoven hebben goede resultaten geboekt met hun city-marketing (zie *box City Marketing*). Het is van belang deze expertise ook aan te wenden bij de opzet van de nationale *branding*. De betrokken publieke en private stakeholders zullen op basis van de verhaallijn en de doelgroepen de wijze van uitvoering moeten vaststellen. Punt van aandacht hierbij is de keuze voor het woordmerk en het logo.

Uniforme implementatie en naleving

Om een dergelijk nationaal programma te laten slagen, is behalve inhoud en draagvlak, ook een eenmalige financiële impuls nodig voor de ontwikkeling van een nieuw logo en een introductiecampagne. Er lijkt een voorkeur te bestaan voor het gebruik van 'The Netherlands' boven 'Holland'. Het is wenselijk nader onderzoek te doen naar benaming en implementatie van een nieuw herkenbaar

Nationale Merkreputatie Rankings

Rep Trak Country Reputation Index 2016	10e	(6 Europese landen boven zich)
Nation Brands 2015 (Brand Finance)	15e	(5 Europese landen boven zich)
Country Brands Index 2014-2015 (Future brand)	16e	(9 Europese landen boven zich)
Country Brand Ranking, Trade 2014 (Bloom)	18e	(8 Europese landen boven zich)

City Marketing als lichtend voorbeeld

Grote steden als Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven hebben de afgelopen jaren een succesvolle marketingstrategie gevoerd. Met als gevolg dat Rotterdam door de populaire Lonely Planet reisgids tot wereldwijde nummer vijf gekozen is van topsteden die je moet bezoeken, Eindhoven internationaal bekend staat als een van de slimste regio's ter wereld, en de naamsbekendheid van Amsterdam die ver boven Holland/Nederland uitreikt. Het succes schuilt in een eenduidige en onderscheidende naamsvoering en *branding*. Als mondiale technologie-hub positioneert Eindhoven zich als de Brainport, waar een ideale voedingsbodem bestaat om de nieuwste technologieën te ontwikkelen en deze breed toepasbaar te vermarkten. Door de nadruk te leggen op aanwezigheid van de gehele waardeketen en de open-innovatieplatforms weet Eindhoven technologiebedrijven en kennisinstellingen te lokken en talenten aan zich te binden. Daarnaast weten ze iconische toepassingen en sleuteltechnologieën goed te etaleren, zodat ook ver buiten de eigen regio bekend is waarin Brainport Eindhoven in excelleert. Het effect hiervan stopt niet bij de stadsgrenzen. Brainport Eindhoven en Amsterdam Marketing zijn beiden publiek-private organisaties die actief de verbinding zoeken met buurgemeentes en private ondernemersclubs waarmee de slagkracht flink wordt versterkt. Zo zijn naast Amsterdam 31 gemeentes en ruim 100 private en culturele partners bereid zich (financieel) in te spannen om de metropool Amsterdam op de kaart te zetten. Onder het motto 'I Amsterdam' is een herkenbare en breed gedragen marketingstrategie opgesteld rond de kernwaarden: creativiteit, innovatie en handelsgeest. Zo wordt het merk Amsterdam sterk en eenduidig in de markt gezet voor bewoners, bedrijven en bezoekers.

logo. Voor de opzet van een sterk onderscheidend logo is het een overweging om creatieve partijen uit te nodigen met voorstellen te komen. Ook een effectiviteitstoets bij buitenlandse doelgroepen verdient aanbeveling. Daarnaast is volgens de Stuurgroep een structurele extra bijdrage nodig om de coördinatie over de nationale *branding* activiteiten te verzorgen en strikter toe te zien op consistente naleving.

Zaak is om de nieuwe *branding* functioneel te borgen: strategisch onder de 'International Strategic Board', en operationeel onder een op te richten publiek-private *branding* werkgroep. Deze zal onder coördinatie van het Ministerie Buitenlandse Zaken een nationaal gedragen programma moeten opzetten. Hierbij zal nauw moeten worden samengewerkt met bestaande *branding* initiatieven en activiteiten, en met projecten die binnen de 'Werkplaats' tot stand komen. Dit is nodig om de *branding* een integraal onderdeel te maken van de meerjarige economische agenda, waarin bestaande en nieuw te ontwikkelen activiteiten (economische missies, beurzen en events) zijn opgenomen.

Aanbevelingen:

- Zet in op onderscheidend topmerk Nederland.
 - Werk vanuit een herkenbare en duidelijke verhaallijn, die door alle publieke en private partners in het buitenland wordt uitgedragen;
 - stel deze modulair op, zodat partners voldoende ruimte hebben voor het etaleren van eigen expertises. "Zelfde refrein, ruimte voor eigen coupletten".

- Creëer een overkoepelende verhaallijn, logo en naamsvoering voor alle internationale *branding* activiteiten, zowel B2B, kennis- en talentendiplomatie als toerisme.
 - Zorg voor één logo en uniforme implementatie en naleving daarvan;
 - toets gebruik 'The Netherlands' bij doelgroepen;
 - borg de nieuwe *branding* binnen de 'International Strategic Board' en binnen op te richten publiek-private *branding* werkgroep.
- Zet een nationaal gedragen *branding* programma op.
 - Stem boodschap af publieke en private stakeholders en maak deze doelgericht;
- lanceer een *branding* campagne in het buitenland. Zet in op aanvullende afspraken met niet-OESO-landen en op financieringsinstrumenten die niet in strijd zijn met OESO-consensus, en creëer op deze manier een gelijk speelveld voor Nederlandse ondernemingen.
- Verbeter bundeling en verspreiding van informatie van overheid en private spelers over financieringsmogelijkheden ten behoeve van de internationale kennis bij ondernemers. Vergroot ook de kennisuitwisseling binnen het dienstverlenende publiek-private netwerk.



Bijlage 1. Financiële paragraaf

Om de adviezen in dit aanbevelingsrapport te kunnen realiseren, verzoekt de Stuurgroep alle relevante stakeholders – privaat en publiek – om hier niet alleen in woord, maar ook in daad aan bij te dragen. Dit kan door het vrijmaken van middelen, maar ook door het beschikbaar stellen van capaciteit. Omwille de gestelde ambities te kunnen realiseren, wordt door de Stuurgroep ook een direct verzoek gedaan aan het nieuwe kabinet. Door zich op deze manier krachtig achter de voorgestelde ambities te scharen, is het mogelijk de concurrentiepositie van Nederland substantieel te verbeteren.

De Stuurgroep geeft hierbij een indicatie van de orde van grootte van de benodigde investeringen:

- **€ 25 mln.** structureel te investeren in de voorgestelde **nieuwe programmatische aanpak**.
De Stuurgroep stelt voor:
 - dit budget flexibel in te zetten voor **kansrijke projecten** en de 'tools' die hiervoor nodig zijn, zoals: voor de programmering van meer inkomende en specialistische kleine missies, strategische beurzen, marktonderzoek, fact-finding en demonstratie- en haalbaarheidsstudies;
 - met deze middelen het **ambassadenetwerk te versterken** op gebied van handels, innovatie- en acquisitieactiviteiten;
 - de gelden te benutten voor het inzetten van een **publiek-private programmapool van flexibele krachten** met duidelijke vakinhoudelijke expertises die nodig zijn om programma's en projecten van de grond te krijgen.

- **€ 25 mln.** structureel te investeren in het **wegnemen van knelpunten in ons vestigingsklimaat**.

De Stuurgroep stelt voor:

- met deze middelen een **instrument** te ontwikkelen ter bevordering van de **bilaterale kennis- en innovatie-samenwerking** waarmee de Nederlandse positie in de mondiale waardeketen kan worden verbeterd;
- dit budget te benutten voor de lancering van een **nationaal programma** voor het aantrekken en **behoud van talent**;
- de gelden te benutten als **versnellingsimpuls** voor versterking van **internationale scholen, kenniswerkers, internationaal beurzenprogramma, human capital netwerken in groeiemarkten**.

- **€ 180 mln.** eenmalig te investeren uit middelen voor Invest-NL in de verdere **versterking van de financiële faciliteiten** voor internationaliserende bedrijven.

De Stuurgroep stelt voor:

- deze middelen via Invest-NL in te zetten voor **verruiming van financieringsmogelijkheden** voor **internationaliserende MKB-ers en starters**;
- Dit budget aan te wenden binnen Invest-NL voor verdere **versterking concessionele leningen** aan bedrijven voor een groter aantal landen.

- **€ 5 mln.** eenmalig en **€ 1 mln.** structureel ter versterking van Nederlandse **branding**.

De Stuurgroep stelt voor:

- het budget in te zetten voor **opzet, invulling en naleving van sterke nationale branding**, plus lancering internationale campagne rond **topmerk Nederland**.

Bijlage 2. Groslijst van aanbevelingen per hoofdstuk

Hoofdstuk 1. Excelleren in een wereld in transitie

- Borg een sterke koppeling tussen nationaal en internationaal beleid in het nieuwe kabinet. Betrek bedrijfsleven, regionale partners en de kenniswereld in een 'International Strategic Board' (ISB), die adviseert over de internationale strategie voor Nederland en professionele uitvoering in het netwerk bewaakt.
- Start vanuit een ambitieuze internationaliseringsstrategie, waarmee we Nederlandse kennis en kunde beter kunnen vermarkten en nog aantrekkelijker worden voor buitenlandse bedrijven en talent.
- Creëer één uitstekend dienstverlenend netwerk voor ondernemers in binnen- en buitenland.
- Schep een uitmuntend innovatief vestigingsklimaat waarin bedrijven en kennisinstellingen internationaal kunnen groeien en talenten zich kunnen ontwikkelen en willen vestigen.
- Werk aan een financieringsaanbod dat verwezenlijking internationale ambities mogelijk maakt.
- Maak een topmerk van Nederland.

Hoofdstuk 2. Eén gezamenlijke visie, strategie en aanpak

- Borg overkoepelende publiek-private visie, internationaliseringsagenda en aanpak voor bedrijfsleven en kennisinstellingen binnen het kabinet door:
 - te erkennen en herbevestigen dat internationalisering van evident belang is voor innovatie en de verdere ontwikkeling van het groei- en verdienvermogen van Nederland;
 - een goede koppeling van het nationale en internationale economische beleid met brede steun binnen het Kabinet voor de uitvoering;
 - te investeren in de publieke én in de private dienstverlening door extra middelen beschikbaar te stellen (zie bijlage 1) en structuurwijzigingen krachtig te ondersteunen (i.e. 'International Strategic Board', 'Werkplaats' en publieke ('Trade NL') – en private krachtenbundeling ('NL International Business')).
- Richt nieuw strategisch adviesorgaan 'International Strategic Board' (werktitel) op als opvolger van het Dutch Trade & Investment Board, waarbinnen de ministers voor BHOS en van EZ over uitvoerende bevoegdheden beschikken, vergezeld door 'vaste' (voorzitters van VNO-NCW en MKB-Nederland) en 'flexibele' leden. Deze ISB krijgt als functie:

- Met private en publieke partijen, 'Trade NL' en 'NL International Business', komen tot een gemeenschappelijke visie en internationaliseringsstrategie voor de Nederlandse economie. ISB overhandigt de strategie als een advies aan het Kabinet, die deze via de minister voor BHOS en van EZ kan overnemen in beleid.
- Toezien op invoering van de gezamenlijke aanpak en uitvoering en daarover zo nodig nader advies uit te brengen.
- Adviseren van het kabinet over hoe de internationale concurrentiepositie van Nederland kan worden versterkt.
- Bundel private internationale handelsactiviteiten in een netwerk onder coördinatie van VNO-NCW/ MKB-Nederland, voortbouwend op het lopende 'NL International Business' initiatief.
- Verbind publieke internationale activiteiten (internationaal, nationaal, én regionaal) in een netwerk 'Trade NL' (werktitel), naar voorbeeld van het 'Invest in Holland' netwerk.
 - Verbeter publieke samenwerking tussen dienstverleners door regionale partners hier actiever in te betrekken. Sluit hiervoor een nieuwe samenwerkingsovereenkomst af waardoor een warme doorverwijzing tussen publieke partijen is verzekerd.
- Versterk het ambassadenetwerk op gebied van handel, innovatie, agro én acquisitie.
- Zet in op een betere operationele samenwerking door opzet en uitvoering van krachtige collectieve markt-bewerkingsplannen op landen en thema's.
- Verbeter slagingskans kansrijke grote internationale projecten door oprichting en verdere versterking publiek-private 'Werkplaats':
 - waar vanuit consortiavorming voor kansrijke projecten plaatsvindt op basis van een professionele business development, en
 - de voorfasen en follow-up van inkomende en uitgaande missies rondom deze projecten worden gecoördineerd;
 - waarvoor capaciteit beschikbaar wordt gesteld vanuit een programmapool met flexibel inzetbare krachten; en
 - instrumenten flexibel beschikbaar worden gesteld om kansrijke projecten succesvol tot stand te brengen.

Hoofdstuk 3. Meerjarige programmatische aanpak van marktwerking

- Professionaliseer internationale business intelligence en development.
 - Verzamel marktinformatie en -kennis systematisch, vergroot de mogelijkheden voor opleiding en coaching;
 - versterk de publieke én private slagkracht zodat Nederlandse bedrijven zich beter kunnen positioneren met name in groeiemarkten en meer innovatieve bedrijven en kennisinstellingen kunnen worden aangetrokken.
- Verbeter de kwaliteit en de bekendheid van de internationale dienstverlening, zodat meer ondernemers een succesvolle stap over de grens kunnen zetten.
 - Werk toe naar één publiek-privaat digitaal informatiepunt volgens het 'one stop shop' principe, en borg de 'warme' doorverwijzing tussen publieke en private dienstverlenende partijen.
- Maak extra middelen vrij voor de meerjarige marktwerkingplannen die de Werkplaats voor legt aan de 'International Strategic Board'.
- Verhoog het rendement van de economische diplomaatiese inzet door meerjarige aanpak
 - Programmeer de economische reisagenda op basis van meerjaren actieplannen en zorg voor een goede organisatorische verankering;
 - maak meer en strategischer gebruik van inkomende missie-instrument door deze actiever op te nemen in programmering. Zorg hierbij voor een warm welkom door bewindspersonen, hoogwaardigheidsbekleders en private 'Business Ambassadors'.

Hoofdstuk 4. Uitmuntende vestigingscondities

- Creëer een uitmuntend innovatief vestigingsklimaat door te investeren in de versterking van de brede basis van vestigingsklimaatfactoren.
 - Borg het toezicht binnen de 'International Strategic Board'
 - Streef naar het beste Europese fiscale vestigingsklimaat, in het bijzonder voor kennisintensieve bedrijven;
 - breek nationale 'koppen' op generieke Europese normen af;
 - zet in op goede kwaliteit (kennis-)infrastructuur, goede opleidingsvoorzieningen, goed woon- en leefklimaat met hoogwaardig voorzieningsniveau en technologische innovatie;
 - ondersteun expansie van internationale scholen en vergroot het internationale curriculum aanbod.
- Versterking het Nederlandse innovatie-ecosysteem.
 - Ondersteun de bilaterale kennis- en innovatiesamenwerking met een nieuw bilateraal samenwerkingsinstrument;

- ondersteun het aantrekken van meer buitenlandse R&D bedrijven, in het bijzonder ook van R&D-intensieve bedrijven;
 - versterk het buitenlandnetwerk om Nederlandse kennis en innovatie beter te kunnen positioneren, verbinden en vermarkten;
 - ondersteun innovatieve bedrijven bij buitenlandse overheidsaanbestedingen;
 - ondersteun jonge innovatieve bedrijven actief bij het opschalen en internationaliseren van hun activiteiten.
- Lanceer een nationaal programma voor het aantrekken en behouden van internationaal talent.
 - Verbeter de kenniswerkersregeling;
 - equipeer het buitenlandse netwerk om talenten en kennis beter te kunnen werven;
 - bedrijfsleven en onderwijsinstellingen zetten gezamenlijk in om aanbod internationale mbo-stages te verruimen;
 - brand Nederland als de 'hotspot' voor talent.

Hoofdstuk 5. Internationaal concurrerende financiële faciliteiten

- Creëer voor het MKB één loket binnen Invest-NL voor directe financiering en werkkapitaal.
 - Richt een fonds of instrument op dat het hogere risicoprofiel voor starters verlaagt/wegneemt. Verruim het aanbod van leningen via de joint venture FMO-Invest-NL.
- Laat voor project- en consortiafinanciering Invest-NL als regisseursrol spelen bij het 'bankable' maken van projecten en consortia.
- Versterk rol Invest-NL bij herfinanciering en concessionele financiering.
 - Zet bestaande instrumenten flexibeler en transparanter in bij het openen van groeiemarkten;
 - voeg de DTIF en DGGF samen ter vergroting flexibiliteit en verbetering van financiering in groter aantal opkomende markten;
 - verruim het DRIVE-instrument zowel in middelen als landenbereik.
- Zet in op aanvullende afspraken met niet-OESO-landen en op financieringsinstrumenten die niet in strijd zijn met OESO-consensus, en creëer op deze manier een gelijk speelveld voor Nederlandse ondernemingen.
- Verbeter bundeling en verspreiding van informatie van overheid en private spelers over financieringsmogelijkheden ten behoeve van de internationale kennis bij ondernemers. Vergroot ook de kennisuitwisseling binnen het dienstverlenende publiek-private netwerk.

Hoofdstuk 6. Topmerk Nederland

- Zet in op onderscheidend topmerk Nederland.
 - Werk vanuit een herkenbare en duidelijke verhaallijn, die door alle publieke en private partners in het buitenland wordt uitgedragen;
 - stel deze modulair op, zodat partners voldoende ruimte hebben voor het etaleren van eigen expertises. "Zelfde refrein, ruimte voor eigen coupletten".
- Creëer een overkoepelende verhaallijn, logo en naamsvoering voor alle internationale *branding* activiteiten, zowel B2B, kennis- en talentendiplomatie als toerisme.
 - Zorg voor één logo en uniforme implementatie en naleving daarvan;
 - toets gebruik 'The Netherlands' bij doelgroepen;
 - borg de nieuwe *branding* binnen de 'International Strategic Board' en binnen op te richten publiek-private *branding* werkgroep.
- Zet een nationaal gedragen *branding* programma op.
 - Stem boodschap af publieke en private stakeholders en maak deze doelgericht;
 - lanceer een *branding* campagne in het buitenland.

Bijlage 3. Lijst van geconsulteerde partijen

ABN AMRO Group N.V.	KMPG
Adviesraad voor Wetenschap, Technologie en Innovatie (AWTI)	Koninklijke Nederlandse Academie van Wetenschappen
Gemeente Amsterdam - Economie, Lucht- en Zeehaven, Monumenten, Kunst en Cultuur, Lokale Media, Deelnemingen en Stadsdeel Centrum	Kernteam voor Export & Promotie van de Topsector Water
Amsterdam Economic Board	NV Industriebank LIOF
Amsterdam inbusiness	Maritiem Research Instituut Nederland (MARIN)
Stichting Amsterdam Marketing	Netherlands Association of International Contractors (NABU)
Het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ), incl. Ambassades en Regionale Business Developers	Investeringsmaatschappij Noord-Nederland (N.V. NOM)
Brabantse Ontwikkelings-Maatschappij (BOM)	Nederlandse Vereniging van Banken (NVB)
Developers	Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)
Deltainqs	Netwerkoverleg Internationaal Ondernemen (NIO)
Deltares	Netherlands Water Partnerschip (NWP)
Startup Delta (SUD)	Oost NV
Deutsche Bank (DB)	Het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW)
Brainport Development N.V.	Ondernemersorganisatie voor de Technologische Industrie
Dutch Trade & Investment Board (DTIB)	Ondernemend Nederland (ONL)
Het ministerie van Economische Zaken (EZ), incl. Landbouwraden en Innovatie Attaché's	Provincie Overijssel, Economie en Cultuur
Evofedex B.V.- Federatie voor de Nederlandse Export	PRIVA
Gemeente Eindhoven - Integrale veiligheid, Representatie, Internationale acquisitie, Externe Gemeente Eindhoven	Rabobank
- Werk, Economie en Beroepsonderwijs	Rotterdam Partners
betrekkingen, Bestuursondersteuning, Mondiale bewustwording	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)
College van Bestuur TU Eindhoven	Stichting Economic Board Utrecht (SBU)
Vereniging FME	Confederation of Swedish Enterprises en de Association of Engineering Industries
Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO)	Transport en Logistiek Nederland (TLN)
Holland Horti International	Topsector Water
Vereniging Hogescholen	Topsector Life Sciences & Health (LSH)
HAS Hogeschool	Topsector Creatief
Het ministerie van Infrastructuur en Milieu (I&M)	Topsector Agri & Food
ING Groep N.V.	Topsector Chemie
Innovation Quarter	Topsector Energie
Interprovinciaal Overleg (IPO)	Topsector High Tech Systemen en Materialen
Kamer van Koophandel (KvK)	Topsector Life Science & Health
	Topsector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen
	Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG)
	VNO-NCW / Koninklijke Vereniging MKB-Nederland
	Vereniging van Samenwerkende Nederlandse Universiteiten (VSNU)

Colofon

Deze publicatie is tot stand gekomen in opdracht van de DTIB (Dutch Trade & Investment Board). Deze heeft de heer Chris Buijink verzocht om een publiek-private Stuurgroep te vormen. De Stuurgroep bestaat naast Chris Buijink (voorzitter Nederlandse Vereniging van Banken) van private zijde uit: Ineke Dezentjé Hamming (voorzitter FME), Steven Lak (voorzitter evofenedex) en Cees Oudshoorn (alg. directeur VNO-NCW en MKB-Nederland), en van publieke zijde: Kajsa Ollongren (loco-burgemeester Amsterdam) en Guido Landheer (plaatsvervangend DG Buitenlandse Economische Betrekkingen ministerie van BZ). Jasper Wesseling (plaatsvervangend DG Bedrijfsleven & Innovatie) adviseerde de Stuurgroep vanuit het ministerie van Economische Zaken.

De Stuurgroep werd ondersteund door Maurits van Os (ministerie van BZ) en Marhijn Visser (VNO-NCW en MKB-Nederland) als secretarissen en een werkgroep bestaande uit Peter de Kruijk (Amsterdam), Jaap Broersen (ministerie van EZ), Micha van Lin (evofenedex), Ruben Dubelaar (FME), Casper Arnolds (NVB) en Peter Verheij (ING).

In het kader van deze Stuurgroep zijn verschillende bijeenkomsten georganiseerd met verschillende publiek- en private stakeholders (zie bijlage 3 voor lijst geconsulteerden)

Redactie

Maurits van Os (BZ) en Marhijn Visser (VNO-NCW en MKB-Nederland), Quirijn Metz (BZ), Martijn Schillemans (COMMOND)

Vormgeving

Sharda Ramlakhan (BZ)
Grafisch Servicepunt BZ

Beeldmateriaal

Mediatheek Rijksoverheid, Positive Light, Brainport Eindhoven, Holland Toolkit, RVO, NFIA, St. Amsterdam Marketing, Startup Delta, MVRDV, FME, OHMF, Pixabay

Druk

Xerox/OBT, Den Haag

Oplage

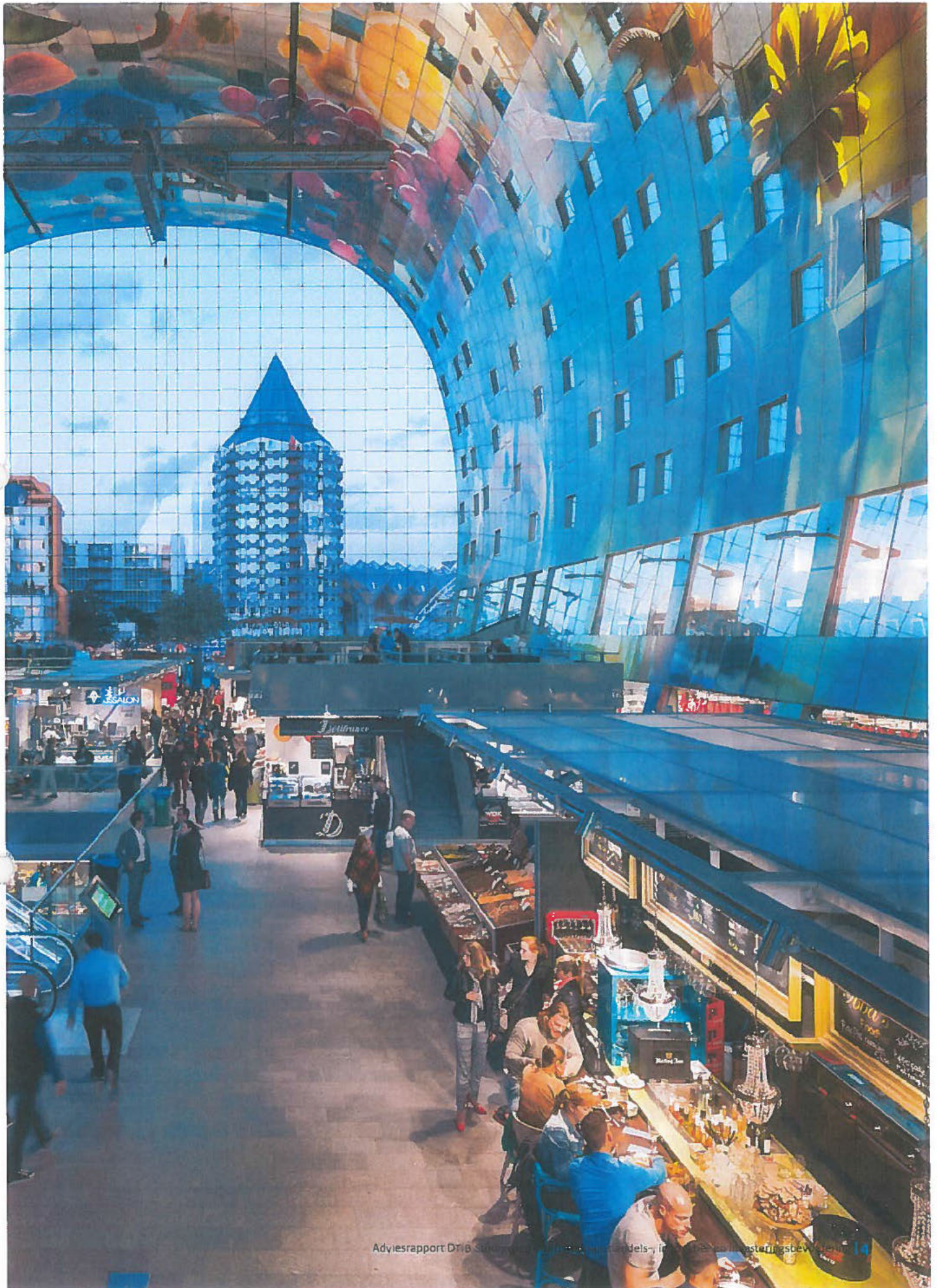
150

April 2017

Deze uitgave is met zorg en in samenwerking met publieke en private partners samengesteld.

Aan deze publicatie en de hierin opgenomen voorbeelden, statistieken etc. kunnen geen rechten worden ontleend.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.





TB Shipyards
p/a Dutch Trade and Investment Board
Mevrouw T. Bodewes
Lange Lijnbaan 1
8861 NW HARLINGEN

Kenmerk: 201700758

Den Haag, 11 mei 2017

Geachte mevrouw Bodewes,

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,



Drs. E.I. Schippers

Aan de minister-president,
minister van Algemene Zaken
drs. M. Rutte
Binnenhof 19
2513 AA Den Haag

Kenmerk: 201700759

Den Haag, 11 mei 2017

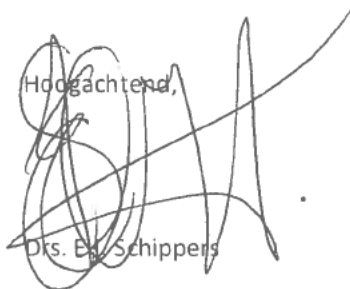
Geachte heer Rutte,

Graag verzoek ik u de bewindspersonen van I&M te vragen om ten behoeve van mijn werkzaamheden mij te informeren over enkele vraagpunten ten aanzien van mobiliteit. In bijgaand document vindt u een aantal technische vragen over rekening rijden. In aanvulling op deze vragen staan in deze brief een aantal meer algemene vragen.

Ik wil u verzoeken deze vragen uiterlijk volgende week donderdag te beantwoorden.

- Welke acute mobiliteitsknelpunten kunnen op korte termijn worden aangepakt. Welk bedrag is gemoeid met de aanpak van welk knelpunt. Knelpunten kunnen zowel betrekking hebben op weginfrastructuur, spoorvervoer, overig OV of fietsvervoer. Hoe verhoudt het rendement van deze investeringsopties zich tot elkaar.
- Welke intensivering is nodig om voortvarende aanleg van ERTMS en 3KV op het spoor mogelijk te maken.
- Is het mogelijk om de inpassing van de A27 bij Amelisweerd verder te verbeteren; bijvoorbeeld door meer te overkluisen. Wat kost dat en wat betekent het voor de uitvoering van het project.
- Welke verschuivingen in mobiliteitsbelastingen die bijdragen aan het variabiliseren van autokosten zijn uitvoerbaar? Daarbij ook kijken naar de effecten op leaserijders.
- Welke aanpassingen in de milieudifferentiatie van de BPM is mogelijk. Hierbij ook kijken naar de optie om milieudifferentiatie niet (volledig) als percentage van de aanschafprijs vorm te geven maar (deels) als een absoluut bedrag.
- Is het mogelijk om de eisen die gemeenten stellen aan milieuzones te harmoniseren?
- Is het mogelijk om net als bij auto's ook eisen te stellen aan koelautos, werktuigen, etc. voor gebruik in milieuzone 's.
- Is het mogelijk om het infrafonds te ontschotten? Is het mogelijk en zinvol om financiering van benuttings- en spitsmijdenmaatregelen uit het infrafonds te financieren?
- Wat heeft de evaluatie van het spitsmijdenprogramma opgeleverd? Is in de evaluatie rekening gehouden met de vertekening door de vrijwillige deelname aan het programma?
- Hoe verhoudt het rendement per euro zich bij aanpak van de verschillende knelpunten.

- Hoeveel tijd is nodig om een langetermijnvisie op te stellen ten aanzien van het toekomstige mobiliteitsstelsel. In die visie moet rekening gehouden worden met mogelijke toekomstige technische ontwikkelingen en de consequenties die dat heeft op het bezit en gebruik van verschillende modaliteiten. Welke andere thema's, opgaven, vragen, etc. zouden er volgens u in een dergelijk visiedocument geadresseerd moeten worden.
- Wat is de optimale rolverdeling tussen overheid(spartijen) en marktpartijen bij aanleg en exploitaties van laadinfrastructuur voor elektrische auto's? Welke vormen van marktfalen kunnen op deze markt ontstaan (transparantie, monopolies, etc.) en hoe kunnen die met regulering en/of ex-ante toezicht worden voorkomen.

Hoogachtend,

Drs. E. Schippers

Bijlage: 1 Technische vragen rekening rijden

Mobiliteit vragen

- Wat is de invloed van het beprijzen van personenauto's op 1) het terugdringen van files en 2) het terugdringen van milieuemissies? Kan hierbij aangegeven worden in hoeverre deze doelstellingen ook gerealiseerd kunnen worden met andere instrumenten zoals beter benutten-maatregelen, extra investeringen in het infrastructuurfonds dan wel nieuwe technologieën (ITS en zelfsturende auto's) en bronbeleid? En wat is de implementatietijd van deze andere maatregelen? Kunnen deze vragen ook beantwoord worden voor vracht- en bestelauto's?
- Rekening houdend met nieuwe technologieën en toekomstige ontwikkelingen t.a.v. ITS en zelfsturende voertuigen, hoe toekomstbestendig is een systeem van kilometerheffing?
- Kan de omvang van het fileprobleem dat na voltooiing van de huidige, voorziene wegprojecten in het MIRT overblijft, en dus met andere instrumenten moet worden opgelost, worden beschreven?
- Op welke wijze kunnen de verschillende varianten van de kilometerheffing de files verminderen, zonder dat dit leidt tot een lastenverzwaring voor werkenden? Kan hierbij ook ingaan worden op alle vervoersbewegingen en deze worden uitgesplitst naar auto, OV, trein en fiets? Wat zegt dit laatste over voorkeur en keuzemogelijkheden van de vervoerswijze? En in hoeverre beperkt een vorm van kilometerheffing de keuzemogelijkheden ten behoeve van de vervoerswijze?
- Wanneer zou een spitsheffing moeten gaan gelden? Zou een gevolg niet kunnen zijn dat de 'spits' zich naar andere tijden verplaatst? Op welke tijdstippen / tijdvakken is er sprake van congestie op de routes die voor een congestieheffing in aanmerkingen zouden kunnen komen?
- Op welke wijze wordt bepaald waar een congestieheffing geheven gaat worden? Op welke wijze wordt bij een congestieheffing die plaats- en tijdafhankelijk wordt rekening gehouden met congestie veroorzaakt door ongelukken en wegwerkzaamheden?
- Welke consequenties zijn er voor de doorstroming en verkeersveiligheid op onderliggende wegen bij invoering van de verschillende vormen van een kilometerheffing?
- Welke consequenties heeft een congestieheffing voor de woningmarkt en de arbeidsmarkt in stedelijke en landelijke delen van Nederland?
- Welke consequenties heeft een congestieheffing voor de parkeerproblematiek in de steden (rekening houdend met een verschuiving van autolasten van bezit naar gebruik)?

Economische vragen

- Met welk percentage neemt de bereikbaarheid van banen af in de verschillende varianten van kilometerheffing? Welke invloed heeft dat op de economische groei van Nederland? Met welk percentage neemt de totale mobiliteit af? En welke invloed heeft dat op de economische groei van Nederland?
- Wat betekent een vorm van kilometerheffing voor minder dichtbevolkte gebieden waar de fiets of het OV niet altijd een alternatief vormen voor de auto? Kan hierbij ook worden ingegaan op de effecten voor de regionale economieën en de grensregio's? Wat betekent dit voor de kosten die automobilisten in verschillende delen van het land (Randstad vs niet-Randstad) moeten opbrengen?
- Welke welvaartseffecten hebben de verschillende vormen van kilometerheffing voor Nederland?
- Welke welvaartseffecten heeft een maut voor vrachtwagens voor Nederland, wat betekent dit voor de concurrentiepositie van de transportsector in Europees verband en welke effecten als dit zou worden doorberekend in kosten aan huishoudens?
- Hoeveel verplaatsingen gaan per variant van kilometerheffing niet meer worden gemaakt, omdat de reis te duur wordt, de zogenoemde vraagverandering? Wat zijn de maatschappelijke en economische effecten van deze vraagverandering?

Financiële vragen

- Hoeveel geld is een gemiddelde automobilist per maand extra kwijt wanneer een landelijke, vlakke heffing voor auto's wordt ingevoerd? Kan inzicht worden gegeven in de gevolgen voor het huishoudinkomen en de consequenties per belastingschijf? Kunnen deze vragen ook beantwoord worden voor de andere vormen van kilometerheffing?
- Hoeveel geld is een gemiddeld bedrijf per maand extra kwijt wanneer een maut voor vrachtauto's wordt ingevoerd?
- Wat zijn de inkomenseffecten van de verschillende varianten voor kilometerheffing voor werkende en niet-werkende mensen, mede door vertaald naar de verschillende belastingschijven en inkomensgroepen?
- Voor welk deel van het totaal aan jaarlijks afgelegde autokilometers wordt er via accijnzen al betaald naar gebruik in Nederland door de personenauto's? Bij welke inkomensgroepen slaan deze vooral neer? Hoe verhoudt zich dat tot omliggende Europese landen? In hoeverre betalen andere vervoersmodaliteiten naar gebruik?
- Met hoeveel dalen de inkomsten uit accijnzen als mensen minder gaan rijden als gevolg van de invoering van een systeem van kilometerheffing?
- Uit CPB rapport Kansrijk mobiliteitsbeleid blijkt dat een vlakke heffing van 7 cent per kilometer ongeveer overeen met een stijging van de benzineprijs met 1 euro per liter en van de dieselprijs met circa 1,40 euro. Klopt dat en kan dit ook voor alle andere varianten van een kilometerheffing worden doorgerekend?

Overige vragen

- Wat zijn de structurele (onderhouds-) kosten van een systeem van kilometerheffing voor auto's voor de overheid? En voor vrachtwagens? Waar bestaan deze precies uit?
- Is de techniek om een systeem van kilometerheffing in te voeren reeds voorhanden? En, mits deze al voorhanden is, kan deze worden toegelicht? Wat houdt deze techniek precies in en wat is er nodig voor invoering? Kunnen deze vragen worden beantwoord voor de verschillende varianten van kilometerheffing voor personen-, bestel- en vrachtauto's? Kunnen hierbij de voor- en nadelen op een rij gezet worden en kan daarbij worden ingaan op de constatering van het CPB in Kansrijk mobiliteitsbeleid over de uitvoeringsproblemen bij de verschillende varianten van een kilometerheffing?
- Hoe wordt de kilometerheffing/maut geïnd bij voertuigen met buitenlandse kentekens?
- Hoe wordt bij de invoering van een systeem van kilometerheffing rekening gehouden met de privacy van de bestuurders?
- Kilometerheffing zou een deel van automobilisten ertoe brengen de auto te vervuilen voor de fiets of het OV. Welke extra investeringen moeten er in deze modaliteiten worden gedaan om de groei aan te kunnen? Zijn er daartoe ook hogere exploitatiesubsidies nodig? En hoe verhoudt zich dit tot de uitruil tussen auto en OV?
- Bij welke kilometrage ligt het omslagpunt voor kostenneutraliteit voor de gemiddelde automobilist (vanuit het principe 'rijd je meer, ben je duurder uit en rijd je minder, ben je goedkoper uit')?
- In het verleden zijn doorrekeningen gemaakt van de effecten van kilometerheffing. Welke aannames zijn destijds, en worden op dit moment, daarbij gemaakt ten aanzien van de prijselasticiteit? Waar is deze elasticiteit op gebaseerd? Met welke elasticiteiten wordt in andere (vergelijkbare) landen gerekend?

Aan de minister-president,
minister van Algemene Zaken
drs. M. Rutte
Binnenhof 19
2513 AA Den Haag

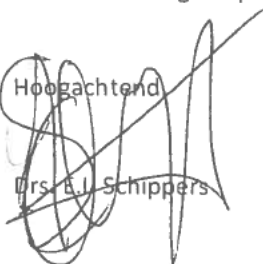
Kenmerk: 201700760

Den Haag, 11 mei 2017

Geachte heer Rutte,

Graag verzoek ik u de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties te vragen om ten behoeve van mijn werkzaamheden mij op de kortst mogelijke termijn te informeren over enkele vraagpunten ten aanzien van woningmarkt.

- Van hoeveel corporatiewoningen komt volgens de woningwaarderingssystematiek de huur boven de liberalisatiegrens als we deze grens verlagen met 100 euro. Hoeveel waarde vertegenwoordigen die huizen? Welk deel van die huizen ligt in de vier grote steden.
- Vergt het verlagen van de liberalisatiegrens op zichzelf een aanpassing van de woningwaarderingssystematiek.
- Welke positieve en negatieve prikkels kunnen worden geïntroduceerd in de systematiek van de verhuurdersheffing. Welke doelen kunnen hiermee gerealiseerd. Neemt de effectiviteit van de prikkels toe of af als het gepaard gaat met verhoging van de heffing (macro).
- Is het mogelijk om huurders het recht te geven om taken ten aanzien van het beheer van de directe leefomgeving, met vergoeding van de corporatie in eigen beheer uit te voeren ("right to challenge")?
- Kan door inperking van het recht op zelfrealisatie de positie van gemeenten tov projectontwikkelaars worden vergroot, teneinde de bouw van woningen te versnellen?
- Welke doelmatigheidswinst kan gerealiseerd worden door de huurtoeslag te decentraliseren naar corporaties of gemeenten. Hoe kan bij decentralisatie naar corporaties worden omgegaan met sociale huurwoningen die niet in bezit zijn van corporaties? Welk deel van de voorraad sociale huurwoningen betreft dit?
- Is het mogelijk om studentenwoningen uit te zonderen van huurtoeslag? Welke opties zijn er om de budgettaire uitgaven aan huurtoeslag voor studenten in te perken. Zijn er andere groepen waarvan het recht op huurtoeslag versoberd zou kunnen worden?
- Is het juridisch mogelijk om de instemmingsgrens bij renovatie / verduurzaming van huurwoningcomplexen te verlagen van 70% naar 50%?

Hoogachtend

Drs. B. J. Schippers

Informateur, Postbus 20018, 2500 EA DEN HAAG

201700761

Postbus 11646
2502 AP Den Haag

TEL. (070) 364 68 62
E-MAIL cidi@cidi.nl
TWITTER @CIDI_nieuws
SITE www.cidi.nl
ING NL52INGB0003219484

Brief aan de informateur - Mevrouw drs. E.I. Schippers
P/a Tweede Kamer der Staten – Generaal
Postbus 20018
2500 EA DEN HAAG

Den Haag, 11 mei 2017

Betreft: Aanbevelingen van CIDI aan de formatiepartners

Excellentie,
Geachte mevrouw Schippers,

Het Centrum voor Informatie en Documentatie Israel (CIDI) vraagt de aandacht van de formatie-
onderhandelaars voor relevante zaken omtrent antisemitisme, Israel, de Palestijnen en het Midden-
Oosten.

We begrijpen dat de coalitieonderhandelingen vele onderwerpen behelzen en dat ook andere
onderwerpen en organisaties uw aandacht vragen. Echter, antisemitismebestrijding en het conflict
tussen Israel en de Palestijnen, evenals de conflicten in de landen eromheen, horen ons inziens zeker
bij de onderhandelingen besproken te worden.

Graag biedt het CIDI u hierbij "3+10 aanbevelingen" aan, samengevat in een lijst en gevolgd door een
toelichting.

Wij wensen u veel succes met de belangrijke taak die u op zich heeft genomen.

Met vriendelijke groet,

Hanna Luden,
Directeur CIDI



3+10 Aanbevelingen van CIDI aan de formatiepartners

Het Centrum voor Informatie en Documentatie Israel (CIDI) vraagt de aandacht van de formatie-
onderhandelaars voor relevante zaken omtrent Antisemitisme, Israel, de Palestijnen en het Midden-
Oosten, samengevat in een lijst en gevolgd door een toelichting.

Antisemitisme bestrijden

1. Treed resoluut en zonder aanzien des persoons op tegen het zaaien van haat, ophitsing tot geweld, en discriminatie in woord en daad, in de openbare ruimte, de sociale media en (religieuze) instellingen.
2. Versterk de internationale strijd tegen antisemitisme; stimuleer de internationale acceptatie van de Werkdefinitie Antisemitisme.
3. Zorg ervoor dat de geschiedenis van de Holocaust op elke school daadwerkelijk wordt onderwezen en dat in dat kader ook nadrukkelijk aandacht besteed wordt aan de geschiedenis en hedendaagse uitingsvormen van antisemitisme.

Israel, de Palestijnen en de regio

1. Intensiveer de samenwerking met Israel op het gebied van technologie, terreurbestrijding, cultuur en wetenschap.
2. Ondersteun de Palestijnse bevolking op hun weg naar een onafhankelijke, democratische staat, vrij van terreur, haatzaaien en corruptie.
3. Bevorder in dat kader vredesonderwijs en moedig de Palestijnse Autoriteit aan om de geïnstitutionaliseerde ophitsing tot haat en geweld tegen Joden en Israel te staken.
4. Bevorder met financiële en politieke drukmiddelen de volledige ontwapening van de terreurorganisatie Hamas. Daarbij moeten de steunpilaren van Hamas, zoals bijvoorbeeld Turkije, Iran en Qatar, niet buiten schot blijven.
5. Stimuleer economische betrekkingen tussen Israel en haar burens om stabiliteit, welvaart en daarmee vreedzame co-existentie in het Midden-Oosten te bevorderen.
6. Bestrijd ophitsing tegen Israel in de internationale arena en verwerp onevenwichtige resoluties tegen Israel in internationale organisaties zoals de VN-Mensenrechtenraad UNHRC.
7. Verwerp en bestrijd politiek gemotiveerde boycotts, desinvesteringsmaatregelen en sancties ('BDS') tegen Israelische producten, instellingen en personen.
8. Pleit in internationaal verband voor een concreet en effectief actieplan ter ontmanteling van de illegale, op de vernietiging van Israel gerichte militaire opbouw van de terreurorganisatie Hezbollah in Zuid-Libanon.
9. Neem het initiatief om in Europees verband hard te ageren (bilateraal én in VN-verband) tegen de Islamitische Republiek Iran, vanwege het beleidsmatig, openlijk en systematisch met gewelddadige vernietiging bedreigen van Israel.
10. Zet met spoed alle mogelijke middelen in voor de redding van de systematisch onder vervolging lijdende en in veel gevallen met extreem geweld en zelfs uitroeiing bedreigde christelijke gemeenschappen in het Midden-Oosten.

Nederland

Ruim 70 jaar na de Tweede Wereldoorlog is het antisemitisme in Nederland nog verre van verdwenen. De afgelopen jaren is er zelfs sprake van een toename van Jodenhaat, die zich vertaalt in een toename van agressie en geweld. Steeds meer Joden in Nederland vrezen voor hun veiligheid. Joodse instellingen zijn een potentieel doelwit van terroristische aanslagen en beveiliging is meer nodig dan ooit. CIDI waardeert de inspanningen van de overheid voor de veiligheid van de Joodse gemeenschap, en vertrouwt erop dat dit een aandachtspunt zal blijven voor het volgende kabinet. Naast de noodzakelijke veiligheidsmaatregelen moet ook het onderwijs aandacht besteden aan de negatieve gevolgen van discriminerend handelen en denken op de samenleving.

Het Israelisch-Palestijnse conflict

CIDI roept de Nederlandse overheid om vredesinitiatieven tussen Israël en de Palestijnen te steunen en stimuleren, uitgaande van directe, concrete onderhandelingen. Zowel Israël als de Palestijnen hebben recht op erkende en veilige grenzen. Koester de goede betrekkingen van Nederland met beide partijen. Nederland kan bijdragen aan wederzijds vertrouwen tussen Israël en de Palestijnen, een kernvoorwaarde voor de concessies die beide partijen zullen moeten doen om tot een tweestatenoplossing te komen. Terreur en het zaaien van haat moeten te allen tijde worden veroordeeld. Bovendien moet Nederland zich uitspreken tegen irrationele neigingen Israël eenzijdig verantwoordelijk te stellen (of zelfs te sanctioneren) voor het falen van vredesopgaven.

Israël

Israël is een partner voor Nederland in de wereldwijde strijd tegen terrorisme, maar ook op economisch en technologisch gebied. De uitwisseling van kennis en ervaringen kan worden gestimuleerd door het opzetten van gezamenlijke initiatieven. Zowel Israël als Nederland zullen profiteren van een verdere intensivering van de banden op wetenschappelijk, cultureel en economisch gebied.

De Palestijnen

De aanwezigheid van terreurbewegingen zoals Hamas en de Islamitische Jihad is een belangrijke bron van instabiliteit in de Palestijnse Autoriteit, en staat een vreedzame oplossing van het Israelisch-Palestijns conflict in de weg. Het onlangs vernieuwde handvest van Hamas verwerpt nog steeds de tweestatenoplossing en roept op tot vernietiging van Israël. Nederland moet de Palestijnse Autoriteit aanspreken om terreur in woord én daad te bestrijden. Nederlandse ontwikkelingshulp kan bijdragen aan het opbouwen van instituties en infrastructuur voor een toekomstige Palestijnse staat. Tegelijkertijd moet worden voorkomen dat Nederlands hulpgeld terecht komt bij terreurbewegingen zoals Hamas.

De regio

De ontwikkelingen in de regio zijn zeer verontrustend. Landen als Iran en terreurorganisaties als IS, Hezbollah en Hamas uiten voortdurend bedreigingen richting Israël en roepen op tot vernietiging van de Joodse staat. De toegenomen instabiliteit in het Midden-Oosten is niet alleen een dreiging voor Israël en andere landen in de regio, maar ook voor Europa en daarmee voor Nederland. Nederland moet blijven inzetten op de bestrijding van terreur en instabiliteit in het Midden-Oosten om een spillover van geweld te voorkomen.

Centrum Informatie en Documentatie Israël
Mevrouw H. Luden
Postbus 11646
2502 AP DEN HAAG

Kenmerk: 201700762

Den Haag, 12 mei 2017

Geachte mevrouw Luden,

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,



Drs. E.I. Schippers

Vragen over gaswinning (15/5 - EZ)

Geachte mevrouw Schippers,

Via de heer Rutte ontving ik een aantal vragen van u met betrekking tot de gaswinning. Het antwoord op deze vragen ontvangt u hierbij.

Alvorens specifiek in te gaan op de door u gestelde vragen geef ik graag nadere duiding aan het aspect van leveringszekerheid. De landelijke netbeheerder Gasunie Transport Services (GTS; 100% staatsdeelneming) is bezig met de afronding van een advies waaruit blijkt dat tot en met 2020 in een qua temperatuur gemiddeld jaar 21 miljard m³ Groningengas nodig is om in de fysieke behoefte te voorzien. GTS inventariseert de behoefte aan laagcalorisch gas (Nederland en delen van België, Frankrijk en Duitsland), bepaalt hoeveel hoogcalorisch gas in het laagcalorisch net kan worden ingezet door bijmenging (H-gas verrijking) of toevoeging van stikstof (pseudo L-gas) en berekent vervolgens hoeveel gas uit Groningen noodzakelijk is om in de vraag te voorzien.

Vanaf 2020 vindt in het buitenland grootschalige ombouw plaats van laag- naar hoogcalorisch gas. Daardoor neemt de behoefte aan Groningengas af van thans 21 miljard m³ per jaar tot - naar verwachting - ongeveer 3 tot 5 miljard m³ in 2030 en kan in de resterende behoefte aan laagcalorisch gas worden voorzien door de inzet van bestaande stikstofinstallaties.

In de komende kabinetsperiode kunnen de volgende maatregelen worden genomen om de hoeveelheid gas die uit het Groningenveld moet worden gewonnen om de leveringszekerheid van laagcalorisch gas te borgen, verder (maar slechts beperkt eerder) te verlagen:

- Het ombouwen naar hoogcalorisch gas van industriële grootverbruikers (incl. elektriciteitscentrales), dit leidt aan het eind van de kabinetsperiode tot een vermindering van de vraag naar laagcalorisch gas met 2 miljard m³ (kosten € 130 miljoen).
- Het bouwen van een additionele stikstoffabriek. Deze zal niet eerder dan in het laatste kwartaal van 2021 beschikbaar komen (op dat moment daalt de gasvraag al sterk). (investering € 480 miljoen, operationele kosten € 35 - 40 miljoen per jaar).
- Het inzetten op verduurzaming en energiebesparing. De effecten zullen pas na het eind van de komende kabinetsperiode geleidelijk te merken zijn.

Het is belangrijk te markeren dat het louter sturen op leveringszekerheid een wijziging van de tot op heden gevolgde beleidsaanpak betekent. In de afgelopen kabinetsperiode is wat betreft de hoogte van de toegestane gaswinning gestuurd op veiligheid in combinatie met leveringszekerheid. Daarbij is het mogelijk om meer te winnen dan uit hoofde van leveringszekerheid noodzakelijk is, mits daarmee de veiligheid niet in het geding komt. Indien slechts wordt gestuurd op het laagste niveau dat voor de leveringszekerheid noodzakelijk is, heeft dit bredere consequenties.

Het terugbrengen van de winning tot het niveau van leveringszekerheid zal er toe leiden dat een aanzienlijk deel van het nog aanwezige gas niet zal worden gewonnen (ca. 400 miljard m³). NAM is eigenaar van dit gas dat een waarde heeft van € 60 - 80 miljard. Los van de inkomstenderving als gevolg van gedeelde aardgasbaten zal NAM, indien verlaging van de winning niet is ingegeven vanuit veiligheidsoptiek, naar verwachting een schadeclaim indienen vanwege inbreuk op zijn eigendomsrecht en de besluitvorming daaromtrent bestuursrechtelijk aanvechten.

Vraag

Hoeveel kan de vraag naar Groningen gas de komende kabinetsperiode structureel verminderd worden door afschakelen van de laagcalorisch gas-gebruikende industrie? Op welke termijn zou dit kunnen? Wat is daarvoor nodig en wat zijn de budgettaire consequenties / risico's.

Antwoord

Het structureel verminderen van de vraag naar Groningengas door het afschakelen van gebruikers betekent dat deze gebruikers permanent worden afgesloten van het laagcalorisch gasnetwerk. Dat is de enige manier om tot een merkbaar effect te komen op het te winnen volume aan gas. Het tijdelijk afsluiten van gebruikers, bijvoorbeeld bij hoge gasvraag (piekvraag), heeft een (zeer) beperkt effect op het te winnen volume.

Door het afschakelen van de laagcalorische gas-gebruikende industrie van het net van GTS zou de vraag naar laagcalorisch gas op jaarbasis met ca. 5,5 miljard m³ afnemen. De zeven grootste gebruikers nemen samen 2 miljard m³ voor hun rekening, de daarop volgende 25 samen 1,5 miljard m³ en de ca. 270 overige samen 2 miljard m³. Afschakelen kan weliswaar op korte termijn worden gerealiseerd, maar heeft grote consequenties. Omdat er geen alternatieve infrastructuur is die een zelfde hoeveelheid energie kan leveren als het gasnetwerk zullen bedrijven hun productie staken, met zeer waarschijnlijk bedrijfssluiting als gevolg. Het gaat hier om bedrijven zoals Yara in Sluiskil, Shell in Moerdijk en elektriciteitscentrales van NUON, Uniper (2x) en Eneco. Het afschakelen van elektriciteitscentrales die laagcalorisch gas verbruiken leidt mogelijk tot problemen met de elektriciteitsvoorziening, hetgeen kan leiden tot een groter beroep op kolencentrales, en tot problemen met de warmtevoorziening van huishoudens, omdat de restwarmte van de centrales wordt gebruikt voor warmtevoorziening.

De verwachting is dat bedrijven die gedwongen worden afgeschakeld daartegen zullen gaan procederen en schadevergoeding zullen eisen. Het is niet in te schatten hoe groot deze schadevergoeding zal zijn.

Verder vergt het afschakelen een precieze planning die in afstemming met de betrokken bedrijven en de landelijk netbeheerder Gasunie Transport Services (GTS) moet worden opgesteld om risico's op het gebied van veiligheid te voorkomen.

Vraag

Hoeveel kan de vraag naar Groningengas de komende kabinetsperiode structureel verminderd worden door het gebruik van laagcalorisch gas voor elektriciteitsopwekking te beëindigen. Op welke termijn zou dit kunnen? Wat is daarvoor nodig en wat zijn de budgettaire consequenties / risico's.

Antwoord

Door GTS zijn vier elektriciteitscentrales geïdentificeerd die waarschijnlijk voor het einde van de komende kabinetsperiode zouden kunnen worden omgebouwd naar het gebruik van hoogcalorisch gas. De hiermee gemoeide kosten worden als eerste ruwe indicatie geraamd op ca. € 100 miljoen, waarvan € 60 miljoen aan netwerkkosten en €40 miljoen aan kosten bij de centrales. Met de ombouw van deze centrales zal de vraag naar laagcalorisch gas aan het eind van de komende kabinetsperiode op jaarbasis met ca. 1,2 miljard m³ afnemen.

In aanvulling op deze vier centrales heeft GTS ook drie bedrijven geïdentificeerd die zouden kunnen worden omgebouwd naar het gebruik van hoogcalorisch gas. De hiermee gemoeide kosten worden, eveneens als ruwe eerste indicatie, geraamd op ca. € 30 miljoen, waarvan € 10 miljoen aan netwerkkosten en €20 miljoen aan kosten bij de bedrijven. Met de ombouw van deze bedrijven zal de vraag naar laagcalorisch gas tegen het einde van de kabinetsperiode op jaarbasis met ca. 0,8 miljard m³ afnemen. Het ombouwen van de overige industriële gebruikers van laagcalorisch gas is niet of nauwelijks mogelijk omdat zij zich niet in de nabijheid bevinden van een transportleiding voor hoogcalorisch gas.

Door de ombouw van de centrales en de industrie gezamenlijk (7x) kan de vraag naar laagcalorisch gas met ongeveer 2 miljard m³ per jaar afnemen. De totale eenmalige kosten zijn € 130 miljoen.

(N.b.-1: Dat de netwerkkosten bij de centrales substantieel hoger liggen komt doordat twee van de vier centrales op aanzienlijke afstand van het hoogcalorische transportnet liggen.

N.b.-2: Het tijdstip van ombouw is afhankelijk van de betrokken centrales/bedrijven die, nog los van de kosten, de ombouw zullen willen inpassen in hun meerjaarlijkse cycli van grootschalig onderhoud. De inschatting is dat de ombouw voor het eind van de kabinetsperiode kan worden voltooid.

N.b.-3. Wat betreft de kosten geldt dat de netwerkkosten voor rekening komen van GTS en uiteindelijk via de door de ACM gereguleerde tarieven worden doorbelast aan de gebruikers van het transportnetwerk. De bedrijven zullen hun kosten naar alle waarschijnlijkheid zelf moeten dragen omdat er grote kans is dat er bij vergoeding door de overheid sprake is van staatsteun.)

Vraag

Welke opties zijn er om de export van Groningen gas verder te verlagen. Wat is hiervoor nodig en welke kosten zijn hiermee gemoeid (los van de aardgasbaten?).

Antwoord

Er zijn geen realistische opties om de export van Groningen gas verder te verlagen. Net als in Nederland kan de vraag naar Groningengas in het buitenland alleen worden ondervangen door ombouw, verduurzaming en de bouw van een stikstofinstallatie. Er zijn geen andere opties om de fysieke afhankelijkheid van Groningengas c.q. laagcalorisch gas verder te verlagen. De buurlanden zijn allemaal druk bezig met het ombouwen van de laagcalorische gasverbruikers. De overheden van België, Duitsland en Frankrijk hebben te kennen gegeven het tempo van de afbouw van het gebruik van laagcalorisch gas tussen nu en 2030 niet verder te kunnen versnellen. Gezien de complexiteit hebben Frankrijk en België de start van de ombouw al vervroegd van 2024 naar 2020, daarnaast heeft Duitsland recentelijk aangegeven de ombouw in de eerdere jaren te intensiveren. Dit alles doen zij om er zeker van te zijn dat in 2030, als de export vanuit Nederland stopt, iedereen is omgebouwd.

De export verder reduceren, of acuut beëindigen, brengt de leveringszekerheid in Duitsland, Frankrijk en België in direct gevaar en leidt ook tot veiligheidsproblemen doordat huishoudens letterlijk in de kou komen te zitten. Dit zal de verhoudingen tussen Nederland en haar buurlanden op scherp zetten. Daarnaast zou dit in strijd zijn met Europees wet- en regelgeving die het niet toestaat onderscheid te maken tussen binnen- en buitenlandse afnemers en die bepaalt dat geen maatregelen mogen worden genomen die de gasleveringssituatie in een ander lidstaat ernstig in gevaar kunnen brengen. Tot slot kan dit ertoe leiden dat buitenlandse afnemers die langjarige

leveringscontracten hebben gesloten met GasTerra zullen overgaan tot juridische procedures en schadevergoeding en compensatie zullen verlangen.

Vraag

Hoeveel kan de vraag naar Groningengas structureel verminderd worden door het bouwen van een nieuwe conversie-installatie. Op welke termijn zou een dergelijke installatie in gebruik kunnen worden genomen en wat kost dit (investerings, exploitatielasten).

Antwoord

Op dit moment zijn er twee stikstofinstallaties die *base-load* kunnen worden ingezet. Door nog een stikstofinstallatie te bouwen zou op jaarbasis additioneel 5 tot 7 miljard m³ meer hoogcalorisch gas in laagcalorisch gas kunnen worden omgezet, waardoor de behoefte aan Groningengas met dezelfde hoeveelheid afneemt. Een nieuwe stikstofinstallatie kan op zijn vroegst in het vierde kwartaal van 2021 in gebruik worden genomen. Op dat moment neemt de vraag naar Groningengas al met 2 miljard m³ per jaar af als gevolg van de ombouw in Duitsland, België en Frankrijk. De cumulatieve bijdrage van de stikstofinstallatie aan het verminderen van de behoefte aan Groningengas is daardoor beperkt, want per 2030 zal de stikstofinstallatie vrijwel geen bijdrage meer leveren, omdat dan ook zonder de installatie de behoefte al naar 3 - 5 miljard m³ per jaar is gedaald. Er zal meer gas moeten worden geïmporteerd om het potentieel van de nieuwe stikstofinstallatie daadwerkelijk te benutten. Daarbij zal, vooral als gevolg van de inzet van de stikstofinstallatie - die zelf ook energie verbruikt - de CO₂-uitstoot toenemen. Het betreft een investering in fossiele energie i.p.v. duurzame energie en draagt daarmee niet bij aan de energietransitie.

De realisatie van de nieuwe stikstofinstallatie vergt een investering van € 480 miljoen en de operationele kosten worden bij volledige inzet geraamd op € 35 - 40 miljoen per jaar. Deze kosten komen in eerste instantie voor rekening van GTS en worden vervolgens, inclusief kapitaalkosten, via de door de ACM gereguleerde tarieven doorbelast aan de gebruikers van het transportnetwerk. De hoogte van de kapitaalkosten is afhankelijk van de afschrijvingsperiode.

De bijdrage die de stikstofinstallatie heeft in het verminderen van Groningengas (5 - 7 miljard m³ gedurende 9 jaar = totaal circa 50 miljard m³) leidt er ook toe dat eenzelfde hoeveelheid gas niet zal worden gewonnen. De waarde van dat gas is € 7,5 - 10 miljard.

Vraag

Welke andere maatregelen zijn er tegen welke kosten denkbaar om in de komende kabinetsperiode de gasproductie in Groningen verder te verlagen. Wat is een haalbaar afbouwpad (zonder onverantwoorde fluctuaties) naar 2021.

Antwoord

Er zijn, buiten permanent afschakelen, geen maatregelen die tussen nu en 2021 een significant effect sorteren. Wel kunnen ambitieuze maatregelen in gang worden gezet die zijn gericht op verduurzaming en energiebesparing. Richting 2050 zal alles er op gericht moeten zijn om aardgasgebruik in de gebouwde omgeving uit te faseren. Er zijn ca. 7 miljoen huishoudens op gas aangesloten in Nederland. Merkbaar effect van deze operatie op de gasvraag zal overigens pas ver na 2021 zichtbaar zijn (zelfs indien per werkdag 1,000 huishoudens worden omgezet van gas naar een andere energiebron duurt het nog 28 jaar voordat dit is voltooid).

Vraag

Wat is een (vanuit leveringszekerheid) realistisch minimumniveau van gaswinning in 2030 dat als ambitie in het RA kan worden neergezet.

Antwoord

De vraag naar Groningengas daalt in 2030 naar verwachting tot een niveau van 3 - 5 miljard m³ per jaar volgens de laatste berekeningen van GTS. Indien de winning echter op dit niveau wordt vastgesteld kan er, aldus GTS, naar verwachting te weinig capaciteit zijn om in de vraag naar gas te kunnen voorzien op koude momenten (capaciteitsmatige leveringszekerheid), want vrijwel alle productieclusters op het Groningenveld zullen sluiten, evenals de gasopslag Norg. Het precieze winningsniveau moet nader worden gezien.

Vraag

Hoe kan de positie van de NCG verder versterkt worden ten einde te komen tot een krachtige aanpak van de herstel- en preventieopgave zonder de financiële verantwoordelijkheid weg te halen bij de NAM (scenario 2 of wellicht 3). Wat is hier voor nodig in wet- en regelgeving? Wat zijn de budgettaire consequentie/risico's hiervan.

en

Vraag

Hoe kunnen we tegemoet komen aan de kritiek van de OVV dat we beter zichtbaar moeten maken dat er aandacht is voor de risico's en dat het schaalniveau waarop de problemen nu worden aangepakt niet in lijn met de omvang, urgentie en complexiteit van de problemen in Groningen. Wat vergt dit van de governancestructuur?

Antwoord

De OVV adviseert een aanpak van problemen als gevolg van de gaswinning in Groningen in samenhang met vraagstukken als economische ontwikkeling en krimp. Daartoe zou één organisatie integraal verantwoordelijk moeten worden gemaakt voor de aanpak daarvan. De organisatie moet op basis van wettelijke bevoegdheden de belangen afwegen en besluiten kunnen nemen. Als voorbeelden noemt de OVV in dit verband het Project Geluidsisolatie Schiphol (primair in relatie tot schadeafhandeling) en de Herinrichtingscommissie Oost-Groningen en de Gronings-Drentse Veenkoloniën. Beide waren openbare lichamen op grond van de Wet gemeenschappelijke Regelingen (Wgr).

Het belang van een integrale aanpak wordt onderschreven. Dat zou samen kunnen komen in een regionaal structuurversterkingsplan. Van essentieel belang voor een voortvarende aanpak van de problemen in Groningen, die inderdaad omvangrijk, urgent en complex zijn, is een heldere toedeling van bevoegdheden. Hiervoor zijn verschillende modaliteiten denkbaar. Allereerst is van belang om vast te stellen in hoeverre het wenselijk is dat een publieke organisatie verantwoordelijk wordt voor het afhandelen van de schade, het versterken en aanvullend beleid. Daarnaast moet worden vastgesteld in hoeverre deze organisatie publiek wordt gefinancierd. Tevens moeten de juridische risico's van verschillende modaliteiten in kaart worden gebracht. Bij keuze voor een nieuwe rechtsvorm, moet rekening gehouden worden met implementatietijd.

Hierbij een kort overzicht van vijf verschillende modaliteiten die gekozen kunnen worden bij de herstel- en versterkingsopgave.

Modaliteit 1

NAM stemt er in deze modaliteit mee in om de besluitvorming over schade te beleggen bij een onafhankelijke commissie. Op basis van het oordeel van deze commissie vergoedt NAM de schade. De programmering en aansturing van de versterkingsaanpak worden in deze modaliteit bij de NCG belegd. NAM blijft opdrachtgever van Centrum Veilig Wonen voor de uitvoering van de versterkingsaanpak.

Modaliteit 2

Als verdergaande modaliteit binnen het uitgangspunt dat NAM verantwoordelijk blijft voor schadeafhandeling en versterken, kan gedacht worden aan de vorming van een privaat fonds, dat verantwoordelijk is voor de betaling van de schadevergoeding op basis van een onafhankelijk oordeel, met funding van het fonds vooraf door NAM. Versterken blijft hetzelfde als in modaliteit 1.

Modaliteit 3

In deze modaliteit wordt NAM wettelijk verplicht om de beslissingen van de onafhankelijke commissie over schade en van de NCG over versterken uit te (laten) voeren. Deze beslissingen worden dus door de overheid genomen en door NAM uitgevoerd. NAM blijft opdrachtgever van Centrum Veilig Wonen.

Modaliteit 4

Een verdergaande modaliteit zou zijn om niet alleen de besluitvorming, maar ook de geldstromen in het publieke domein te trekken. Er komt dan een publiekrechtelijk fonds dat vanuit de Rijksbegroting wordt gefinancierd. Deze kosten worden verhaald op NAM op basis van afspraken dan wel verrekening met de gasopbrengsten of door middel van een heffing. Het opdrachtgeverschap van CVW wordt in het publieke domein belegd.

Modaliteit 5

In de meest vergaande modaliteit zou, naast de beslissing en de financiering, ook de uitvoering van de versterkingsopgave in het publieke domein worden belegd, in plaats van bij het Centrum Veilig Wonen.

Op dit moment wordt gewerkt aan modaliteit 1. In de modaliteiten 4 en 5 komt er meer publieke regie voor het Rijk. Met een keus voor publieke regie en uitvoering zou het afhandelen van schademeldingen, de versterkingsopgave en de regionale structuurversterking in onderlinge samenhang voortvarend kunnen worden aangepakt.

Voor de regionale structuurversterking is een structuurversterkingsplan nodig. Dit plan zou kunnen worden opgesteld door provincie en gemeenten, ondersteund door het Rijk en de NCG. De hoogte van de Rijksbijdrage kan nader worden bepaald als het plan er is, mede afhankelijk van de bijdrage van andere partijen zoals provincie, gemeenten, EU en de NAM. Voor dit moment zou gedacht kunnen worden aan een richtbedrag van € 150 miljoen. De zwaardere publieke regie uit modaliteit 4 of 5 kan behulpzaam zijn bij het goed accommoderen van de structuurversterking, maar leveren wel financiële risico's voor de Staat op. Hoewel modaliteit 1, 2 en 3 minder publieke regie kennen is het mogelijk om ook in die modaliteiten met een breder structuurversterkingsplan te werken.

Waar het gaat om het zichtbaar maken van aandacht voor risico's van gaswinning in Groningen, is een heldere communicatie met de regio en haar inwoners van belang. De wijziging van de Mijnbouwwet, zoals op 1 januari 2017 in werking is getreden en die mede strekt ter implementatie van eerdere aanbevelingen van de OVV op dit punt, biedt hiervoor een goede basis. Veiligheid maakt expliciet onderdeel uit van de besluitvorming, en betrokkenheid van de regio en haar inwoners is verankerd in de besluitvormingsprocedure.

Verder is van belang dat binnen het Rijk een goed functionerende beleidsketen bestaat. Deze beleidsketen omvat de beleidsvoorbereiding van wet- en regelgeving, vergunningverlening tot en met de handhaving. De keten moet zo zijn ingericht dat een integrale afweging van alle belangen, waaronder natuurlijk ook het veiligheidsbelang, goed kan plaatsvinden. ABD Topconsult is verzocht een nadere analyse te maken en advies uit te brengen over het op een transparante wijze organiseren van de beleidsketen, waarbij de inbreng van benodigde deskundigheid verzekerd is.

Vraag

Cijfers over minimale winningsniveau met het oog op de leveringszekerheid worden nu opgesteld onder verantwoordelijkheid van GTS. GTS is echter een partij met belangen. Welke opties zijn er om adviezen van GTS te laten toetsen door onafhankelijke experts; bijvoorbeeld CE of universiteit Delft.

Antwoord

GTS is de netbeheerder van het landelijk gastransportnetwerk en maakt geen onderdeel uit van het Gasgebouw of van een andere organisatie of groep die gas produceert, levert of daarin handelt. Het aandeelhouderschap van Gasunie, de moedermaatschappij van GTS, berust volledig bij het Ministerie van Financiën. In gevolge de Gaswet heeft GTS onder meer tot taak voorzieningen te treffen inzake de leveringszekerheid. Het is mede vanuit die taak dat GTS haar adviezen opstelt.

GTS is ook de partij die het beste zicht heeft op alle gasstromen binnen Nederland en over de grens naar België, Duitsland en Frankrijk. GTS heeft goede contacten met alle buitenlandse netbeheerders. Daarnaast is GTS ook eigenaar van de twee bestaande stikstofinstallaties en enkele andere back-up-faciliteiten en weet zij op welke manier deze het beste ingezet kunnen worden. GTS is daarmee de enige partij die alomvattend over leveringszekerheid kan adviseren. Een externe validatie van de analyse van GTS kan zeker bijdragen aan de legitimatie van het advies van GTS op het gebied van de leveringszekerheid. Daarom worden de meeste recente cijfers van GTS over de leveringszekerheid momenteel gevalideerd door een onafhankelijk onderzoeksbureau (DNV GL). Deze validatie wordt afgerond voor de publicatie van het gewijzigde instemmingsbesluit in de week van 22 mei.

Vraag

Wat zijn de gevolgen van verdere vermindering van de gaswinning voor het overheidsbudget in de komende kabinetsperiode en op langere termijn?

Antwoord

Bij de huidige afdrachtensystematiek bedragen de verwachte aardgasbaten bij een winning van 21,6 miljard m³ ongeveer € 2,1 miljard per jaar. Een besluit om de gaswinning verder te verminderen heeft een neerwaarts effect op de gasbaten; een miljard m³ minder Groningengas betekent grofweg een vermindering van € 150 miljoen (inclusief vpb).

Wanneer de gaswinning door besluiten verder wordt verminderd zonder dat dit vanuit veiligheidsoogpunt noodzakelijk is zal NAM mogelijk een schadeclaim indienen vanwege inbreuk op zijn eigendomsrecht en de besluiten bestuursrechtelijk aanvechten.

Vraag

Het gereed komen van het Gemini windpark leidt tot een grote beschikbaarheid van duurzame elektriciteit. Welke economische kansen zijn er voor de regio bij de opbouw van een waterstofcluster (DVHN; 17 januari 2017)? Wat is hiervoor nodig van het Rijk? Wat kan top sector energie in dit verband betekenen? Kan Invest NL hier een rol in spelen?

Antwoord

Duurzaam geproduceerd waterstofgas kan een belangrijke energiedrager worden in de energietransitie. Op dit moment is er ondanks het gereedkomen van het Gemini windpark geen overschot aan duurzame elektriciteit dat voor de productie van duurzame waterstof kan worden gebruikt. Prof.dr. A.J.M. van Wijk, hoogleraar toekomstige energiesystemen aan de TU Delft, heeft in opdracht van de Noordelijke Innovation Board (NIB) een plan geschreven om in Groningen een waterstofcluster op te bouwen. Het plan beoogt om in 2030 een jaarlijkse productie van 270.000 ton waterstofgas te realiseren. Dit komt overeen met 1,2% van het huidige Nederlandse energieverbruik. Het plan gaat uit van investeringen die in totaal ca. € 18 tot 25 miljard bedragen, waarvan € 12 tot 15 miljard voor de ontwikkeling van offshore windparken. De verwachting van de onderzoekers is dat deze investeringen worden gedaan door bedrijven uit verschillende sectoren waaronder energiebedrijven, industriële bedrijven en havenbedrijven. Invest NL zou wellicht een rol kunnen spelen bij investeringen in de benodigde specifieke waterstofinfrastructuur. Er is echter op dit moment nog onzekerheid over de business case. Om dit goed te kunnen beoordelen moet er eerst meer inzicht komen in de financiële, markttechnische en economische aspecten.

TKI GAS (topsector energie) is een onderzoeksprogramma gestart over waterstof. Bedrijven en kennisinstellingen kunnen voor onderzoek- en demonstratieprojecten gebruik maken van subsidieregelingen die voor de topsectoren zijn ingericht bij RVO. Vanuit de topsectoren High Tech Systemen & Materialen (HTSM), Chemie en Energie is een samenwerkingsverband gestart dat gericht is op elektrochemische conversie (productie van waterstof uit elektriciteit).

Op dit moment bevindt de inzet van waterstof als energiedrager zich nog aan het begin van de innovatiecurve. Er zijn veel onzekerheden en ondertussen komen alternatieven tot ontwikkeling. De gunstige eigenschappen en potentiële voordelen van waterstof vormen dan ook geen garantie dat het een significant onderdeel wordt van onze toekomstige energievoorziening. Op een aantal terreinen kan inzet van waterstof evenwel een duidelijke meerwaarde bieden.

Duurzame elektriciteit kan via het elektrolyse proces worden omgezet in duurzaam waterstofgas. Waterstofgas is in vergelijking tot duurzame elektriciteit gemakkelijker grootschalig op te slaan (in tanks of ondergronds) en kan ook eenvoudiger over grotere afstanden worden getransporteerd. Duurzaam geproduceerd waterstofgas geeft bij verbruik geen emissies van het broeikasgas CO₂ en is daardoor klimaatneutraal. Waterstofgas wordt daarom gezien als de duurzame energiedrager van de toekomst voor transport en mobiliteit, voor flexibele elektriciteitsproductie en systeemintegratie (inpassing van zon en wind in het energiesysteem door opslag in de vorm van waterstof) en voor de industrie (als grondstof en brandstof).

De economische kansen voor Groningen zijn aanwezig doordat men gebruik kan maken van de aanwezige gasinfrastructuur, offshore infrastructuur en kennisinfrastructuur en het toenemende aanbod van duurzame elektriciteit van de toekomstige windparken. De bestaande elektriciteitscentrales (Eemscentrale, Magnumcentrale), de (chemische) industrie en datacenters zouden gebruik kunnen maken van het duurzame waterstofgas. Groningen kan door de bestaande

gasinfrastructuur en de aanwezige gasvelden en cavernes een belangrijke rol spelen bij de productie en de ondergronds opslag van het duurzame waterstofgas.

In de dit jaar te verschijnen nationale routekaart voor Wind op Zee zullen ook de kansen voor conversie van windenergie in waterstof worden meegenomen. De mogelijke toepassingen van waterstof zullen ook worden opgenomen in de uitwerking van de transitiepaden in het kader van de uitvoering van de Energieagenda. De volgende stap is het opstellen van een routekaart voor een waterstofeconomie, samen met onder meer de partijen betrokken bij het Nationaal Waterstofplatform.

Hilversum, 12 mei 2017

p/a: Tweede Kamer der Staten-Generaal
Ter attentie van de informateur, mw. drs. E.I. Schippers
Postbus 2500 EA DEN HAAG

(per email: form001@kabinets-formatie.nl)

Geachte mevrouw Schippers,

Op 17 juli a.s. is het drie jaar geleden dat de MH17 boven de Oekraïne werd neergeschoten. Zowel het OM als de Onderzoeksraad voor de Veiligheid (OVV) zeggen hiervan bewijzen te hebben. Op die dag werden 298 weerloze mensen vermoord, waaronder 196 landgenoten. Tientallen (!) van hen waren kinderen.

Wij als nabestaanden verkeren na drie jaar nog steeds in grote onzekerheid over wie verantwoordelijk is voor deze laffe en ongekend brute aanslag op onschuldige mensen - onze kinderen en onze familieleden. Als mens, als moeder zult u begrijpen hoezeer het verlies van onze kinderen onze levens heeft verwoest. En hoe ondraaglijk het is om zo lang te moeten wachten op antwoorden op vragen die ons iedere dag bezighouden.

De huidige regering heeft het ophelderen van deze 298-voudige moord steeds hoog op de agenda gehad, maar wij weten niet wat er is bereikt. U zult tevens begrijpen dat wij - ingeklemd tussen kennelijke 'bewijzen' en ferme beweringen enerzijds en het ontbreken van gerechtelijke uitspraken anderzijds - gaandeweg zijn gaan twijfelen. Dat onze hoop op een bevredigend en definitief beeld van wat er precies op 17 juli 2014 is gebeurd, dreigt te vervliegen.

Ook wij zien immers de worsteling van het OM met het (niet) kunnen verrichten van gedegen onderzoek in oorlogs-/rebellengebied. Ook wij zien de gebrekkige medewerking van sommige partijen. De hardnekkige ontkenningen van betrokkenheid, terwijl die bijna niet te ontkennen valt. Ook wij zien het omzichtig manoeuvreren van de betrokken regeringen, zowel op nationaal als internationaal vlak. Het opportunistische rond openheid versus beslotenheid. Het continu jongleren met grote en kleinere belangen, zowel in relatie tot het onderzoek als tot het landsbelang.

Voor nabestaanden is de enige optie vertrouwen te blijven stellen in het OM en de regering. De afgelopen tijd is er goed contact ontstaan met de premier, betrokken ministers en het OM. Daar zijn wij dankbaar voor. Uit deze contacten leren wij

echter dat de bijzonder complexe kwestie MH17 niet aflatende aandacht en focus vergt, zowel nationaal als internationaal.

Het vergt het vermijden van een Nederlandse 'alleingang'. Het vergt bovenal vasthouden aan prioriteiten en trouw aan principes. Die gaan dieper dan de kleur van een toevallige regering. Het boven krijgen van 'de onderste steen' correspondeert direct met fundamentele waarden die Nederland kenschetst; als rechtstaat en als voorvechter van mensenrechten, van scheiding der machten en van een eerlijke, beschaafde samenleving.

Met deze brief benaderen wij u in uw functie als informateur. Wij achten het van het hoogste belang, dat een nieuw regeerakkoord expliciet is over de doelstellingen van de nieuwe regering met betrekking tot MH17. Naar onze mening zou zo'n paragraaf de volgende punten moeten bevatten:

- Dat het ophelderen van de toedracht en het voor een rechter brengen van de daders van de aanslag op MH17 een hoofddoel blijft voor de Nederlandse regering;
- Dat de regering dit doel laat prevaleren boven (andere) geopolitieke vraagstukken, omdat een concessie aan 'de onderste steen' verraad is aan de slachtoffers en verraad is aan fundamentele normen en waarden van Nederland;
- Dat de regering zich maximaal inspant om een actieve internationale coalitie te smeden en te onderhouden, gericht op het oplossen van MH17, te beginnen met de EU-partners en de landen die slachtoffers betreuren;
- Dat deze coalitie c.q. de regering zich maximaal inspant om alle betrokken landen, met name de Russische Federatie, de Verenigde Staten en Oekraïne, te bewegen al het beschikbare bewijsmateriaal over de aanslag op de MH17 - waaronder primaire radarbeelden - over te dragen aan het Joint Investigation Team (JIT) of het Openbaar Ministerie, eventueel afgedwongen onder resolutie 2166 van de VNVR;
- Dat de regering zelf maximale transparantie betoont m.b.t. bestaande en toekomstige informatie over MH17, voor zover dit het hoofddoel niet aantoonbaar schaadt;
- Dat deze coalitie c.q. regering al het mogelijke doet om het JIT te ondersteunen bij het lopende strafrechtelijk onderzoek, waaronder het voor onderzoekers doen ontsluiten van de plaats delict nabij Donetsk en het verkrijgen van de medewerking van al dan niet zelfbenoemde lokale autoriteiten;

- Dat er een onderzoek wordt gestart naar de verantwoordelijkheid van Oekraïne om het luchtruim niet af te sluiten voor de burgerluchtvaart, evenals naar de verantwoordelijkheid van verkeersleiding(en) en luchtvaartmaatschappijen inzake hun toestemming voor, respectievelijk keuze voor vliegen over aantoonbaar onveilig gebied;
- Dat er spoedig na het afsluiten van het strafrechtelijk onderzoek, of zoveel eerder als mogelijk, duidelijkheid komt over de rechtsgang, waarbij het recht van nabestaanden om zich hierbij uit te spreken van groot belang is;
- Dat de Nederlandse regering (samen met Italië) haar zetel in de Veiligheidsraad maximaal benut om bovenstaande doelstellingen te verwezenlijken.

Wij wensen u veel kracht toe bij uw informatieopdracht.

Namens de Werkgroep Waarheidsvinding MH17

Thomas J. Schansman & Silene Fredrikz-Hoogzand

thomas.schansman@gmail.com | 06 57591394

s.hoogzand@upcmail.nl | 06 50814879

Cc: de heren M. Rutte, S. van Haersma Buma, A. Pechtold, J. Klaver

Vaste kamercommissie Buitenlandse Zaken (t.vtoor@tweedekamer.nl)

Werkgroep waarheidsvinding MH17
De heer T.J. Schansman
Albertus Perkstraat 121
1217 NR HILVERSUM

Kenmerk: 201700765

Den Haag, 15 mei 2017

Geachte heer Schansman,

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'E.J. Schippers', written over a printed name.

Drs. E.J. Schippers

Aan informateur Mw. Schippers
Postbus 20018
2500 EA Den Haag.

Helmond, 12 mei 2017

Geachte Mevrouw Schippers,

Ondergetekende, [REDACTED] te Helmond, vraagt bij Uw formatie aandacht voor de volgende "cri du coeur". Ik heb gisteren urenlang de randen van de Brabantse-Limburgse Peel (omgeving gemeente Deurne en Horst aan de Maas) afgestruind op zoek naar weidevogels. Dat heb ik vaker gedaan. Het was een prachtige meidag. Ik heb helaas geen enkele grutto gehoord of gezien terwijl ik maar enkele koppeltjes Kievieten heb gespot. Genoemde gevleugelde vrienden kwamen daar voorheen toch in vrij grote getale voor. Zoekend naar de oorzaak denk ik dat e.e.a. vooral het gevolg is van het sterk veranderd landschap a.g.v. de 'moderne' grootschalige agrarische bedrijfsactiviteiten. De zone 'oogt' nu vooral industrieelachtig aandoende vee- en varkensstallen terwijl de akkerbouw (maïs) ver de overhand heeft gekregen. De landbouw (incl. het uitrijden van gier) geschiedt met zware tractoren en machines. Het is dan ook niet vreemd dat vooral de ganzensoorten 'het bezit' hebben overgenomen! Met een zekere weemoed denk ik terug aan de weelderige graslanden in de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw met daarin de eerder genoemde en eigen naam roepende typisch Nederlandse weidevogels! De economische (landbouw-plus)belangen zijn intussen maat- en richtinggevend geworden. Om het 'onnatuurlijk' tij te keren moet naar mijn mening naar een veel sterker verenigd Europees 'gestuurde' economie worden gestreefd, met daarbij een veel verdere herinrichting c.q. - verdeling) van de Europese landbouw, tuinbouw en veeteelt. In het kleine dichtbevolkte Nederland zijn voor die "stuiptrekkende deeleconomieën – zeker ook in Brabant - al lang geen plaats meer. Het roer moet ten finale om. Gestuurde sanering via eenvormig Europees beleid lijkt mij nog de enige oplossing om de dreigende ondergang van de natuur in zijn algemeenheid en de zwaar bedreigde "peelvogels" in het bijzonder te voorkomen. Langer uitstel van concrete maatregelen leidt gewis tot uitsterving van genoemde soorten. Het lijkt mij dat hier eveneens een uitdagende taak is weggelegd voor het nieuwe kabinet.

Hoogachtend en met vriendelijke groet,

[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Kenmerk: 201700767

Den Haag, 15 mei 2017

Geachte heer [REDACTED]

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,



Drs. F.I. Schippers

Mevr. drs. E. Schippers
p/a Tweede Kamer der Staten-Generaal
Postbus 20018
2500 EA Den Haag

Amsterdam, 15 mei 2017

Geachte mevrouw Schippers,

Vandaag, 15 mei 2017, publiceert KidsRights, in samenwerking met Erasmus Universiteit Rotterdam, de KidsRights Index 2017 (hierna 'de Index'), met daarin de nieuwe resultaten voor Nederland. De Index biedt jaarlijks inzichten in de prestaties op het gebied van kinderrechten van alle landen die het VN-Kinderrechtenverdrag hebben geratificeerd en waarvoor genoeg data beschikbaar zijn. In 2017 zijn dat er 165. Nederland neemt op de ranglijst van 2017 een vijftiende plek in. Nederland verloor vorig jaar haar plek in de top-tien. Uit nieuwe data bleek toen onder andere dat kinderen in diverse gemeenten als gevolg van de decentralisatie mogelijk ongelijke toegang tot jeugdzorg hebben en dat groot aantal kinderen in armoede leeft. Hoewel er dit jaar niet opnieuw zo'n omvangrijke dataset over de Nederlandse prestaties is gepubliceerd zijn de punten die vorig jaar de daling van Nederland in de Index veroorzaakten, nog steeds relevant in 2017. Zo is de toegang tot jeugdzorg ook dit jaar niet overal op orde.

Op 23 augustus van vorig jaar heeft staatssecretaris Van Rijn in een Kamerbrief gereageerd op de bevindingen van de KidsRights Index 2016. Op verzoek van het lid Bergkamp gaf de staatssecretaris, mede namens de minister van Veiligheid en Justitie en staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, replek op de conclusie dat Nederland van de tweede plek vorig jaar naar een dertiende plek op de wereldwijde ranglijst in 2016 is gezakt. Internationale kinderrechtenorganisatie KidsRights, die de Index jaarlijks in nauwe samenwerking met de Erasmus School of Economics en het International Institute of Social Studies, beide van de Erasmus Universiteit Rotterdam, publiceert, heeft de brief van de staatssecretaris met veel belangstelling gelezen en wenst bij de publicatie van de KidsRights Index 2017 op een paar punten te reageren.

Standpunt staatssecretaris

Volgens staatssecretaris Van Rijn geven de bevindingen van de Index een vertekend beeld van de werkelijkheid, omdat landen individueel worden beoordeeld en omdat de indicatoren van de landen niet onderling met elkaar vergeleken worden. Het is daardoor mogelijk dat landen die niet meer investeren in kinderrechten dan Nederland, wél hoger op de ranglijst komen te staan, bijvoorbeeld omdat zij geprezen worden voor hun inzet relatief aan hun financiële draagkracht, aldus de staatssecretaris.

Methodiek en waarde van de Index

De KidsRights Index is gebaseerd op vijf [domeinen](#): recht op [1] leven, [2] gezondheid, [3] onderwijs, [4] bescherming en [5] formele omgevingsfactoren. Domeinen 1 t/m 4 zijn gebaseerd op kwantitatieve [data](#) van Unicef. Domein 5 geeft aan hoe landen presteren op de zogeheten 'omgevingsfactoren' die nodig zijn om kinderrechten te waarborgen. Deze data zijn gebaseerd op de beoordeling die landen ontvangen van het VN-Kinderrechtencomité in Genève (*Concluding Observations*). Het beoordeelt de zaken die een land op orde moet hebben om een goed kinderrechtenbeleid te voeren, zoals wetgeving, budget, data, en aandacht voor de algemene uitgangspunten van het VN-Kinderrechtenverdrag, zoals non-discriminatie, belang van het kind en kindparticipatie.

De uitleg van de methodiek door de staatssecretaris klopt in grote lijnen daar waar het gaat om de score in domein 5. De landen worden individueel beoordeeld. Het VN-Kinderrechtencomité kijkt per land bijvoorbeeld naar de financiële draagkracht, maar ook naar de vooruitgang ten opzichte van

eerdere beoordelingen en baseert zijn beoordeling daarop. De scores van een land op domein 5 in de KidsRights Index worden bepaald door die beoordeling van het VN-Kinderrechtencomité. De indruk die de staatssecretaris heeft dat dit een vertekend beeld oplevert is echter onjuist. Een land dat naar eigen kunnen goed presteert op kinderrechten, scoort hoger dan een land dat mogelijkheden onbenut laat. Hierdoor kan een ontwikkeld land als Nederland strenger of hetzelfde worden beoordeeld dan een economisch minder ontwikkeld land dat, binnen de mogelijkheden van dat land, veel stappen heeft ondernomen om de kinderrechten in het land te verbeteren. Deze wetenschappelijk verantwoorde weging in de KidsRights Index geeft juist de kracht van het werk van het VN-Kinderrechtencomité weer. Er is dus geen vertekening, maar de index meet precies dat wat het moet meten. Wij zien de Index dan ook als belangrijke aanvulling op de bestaande indexen die de staatssecretaris benoemt.

Verklaring Nederlandse score

Volgens het VN-Kinderrechtencomité scoort Nederland lager op twee van de zeven punten waarop in domein 5 werd gemeten, namelijk op het gebied van *faciliterende wetgeving* en *beschikbaar budget*. De Nederlandse daling op de KidsRights Index weerspiegelt de zorgen van het comité over kinderen in Nederland die in armoede leven, en over bezuinigingen die ook gezinnen en kinderen treffen die van een minimuminkomen moeten rondkomen. Door de recente decentralisatie van de jeugdzorg in Nederland verschillen het aanbod en budget per gemeente, waardoor kinderen in Nederland mogelijk ongelijke toegang tot die jeugdzorg hebben.

KidsRights en Erasmus Universiteit Rotterdam waarderen de inzet van het demissionaire kabinet om armoede onder kinderen in Nederland terug te dringen. Ook vinden wij het heel belangrijk dat het demissionaire kabinet aangeeft kinderrechten uitermate belangrijk te vinden en ook de aanbevelingen van het VN-Kinderrechtencomité in 2015, waar in de KidsRights Index 2016 naar wordt verwezen, als een sterke stimulans ziet om de positie van alle kinderen in Nederland te verbeteren. Wij willen er dan ook bij het de formerende partijen op aandringen om kinderrechten in Nederland hoog op de agenda te houden.

De KidsRights Index is een goed instrument om de ontwikkelingen te blijven volgen. Het feit dat Nederland niet in de top-10 landen staat, betekent niet dat de kinderrechten in Nederland niet worden nageleefd, maar juist dat er ook een in welvarend land als Nederland ruimte is voor verbeteringen. Wij blijven de Nederlandse inzet op dit gebied met veel interesse volgen.

Hoogachtend,



Marc Dullaert
Voorzitter KidsRights



Prof. Philip Hans Franses
Decaan Erasmus School of Economics



Prof. Inge Hutter
Rector International Institute of Social Studies

The KidsRights Index 2017

Overall Rank	Country	Overall score	Life	Health	Education	Protection	Child Rights Environment	Missing values of 23 indicators
1	Portugal	0,932	0,970	0,995	0,823	0,965	0,917	3
2	Norway	0,920	0,979	0,974	0,697	0,992	1,000	5
3	Switzerland	0,917	0,990	0,977	0,809	0,997	0,833	4
4	Iceland	0,910	0,990	0,968	0,733	0,988	0,900	4
5	Spain	0,902	0,986	0,986	0,749	0,984	0,833	3
6	France	0,900	0,981	0,959	0,851	0,983	0,750	4
7	Sweden	0,875	0,984	0,992	0,791	0,996	0,667	3
8	Thailand	0,867	0,886	0,922	0,762	0,858	0,917	2
9	Tunisia	0,867	0,876	0,954	0,697	0,980	0,857	1
10	Finland	0,862	0,973	0,983	0,670	0,988	0,750	3
11	Belgium	0,858	0,968	0,982	0,774	0,985	0,643	2
12	Slovenia	0,858	0,967	0,973	0,695	0,994	0,714	3
13	Bosnia and Herzegovina	0,850	0,923	0,923	x	0,952	0,643	4
14	Uruguay	0,849	0,919	0,957	0,815	0,862	0,714	1
15	Netherlands	0,849	0,976	0,974	0,699	0,994	0,667	4
16	Egypt	0,844	0,826	0,920	0,820	0,873	0,786	1
17	Malta	0,843	0,960	0,954	0,640	0,969	0,750	4
18	Germany	0,836	0,970	0,985	0,620	0,987	0,700	5
19	Romania	0,835	0,888	0,878	0,659	0,924	0,857	2
20	Cuba	0,830	0,944	0,942	0,660	0,893	0,750	2
21	Chile	0,827	0,965	0,981	0,695	0,885	0,667	1
22	Kazakhstan	0,823	0,836	0,955	0,750	0,945	0,667	1
23	Oman	0,822	0,911	0,916	0,696	x	0,786	3
24	Croatia	0,821	0,934	0,961	0,707	x	0,714	4
25	Argentina	0,819	0,896	0,938	0,706	0,872	0,714	1
26	Cyprus	0,819	0,965	0,958	0,687	0,995	0,583	4
27	Australia	0,815	0,984	0,972	0,772	0,973	0,500	4
28	Turkey	0,814	0,894	0,959	0,707	0,918	0,643	0
29	Serbia	0,814	0,903	0,931	0,729	0,905	0,643	0
30	Latvia	0,813	0,894	0,936	0,557	0,970	0,786	2
31	Japan	0,812	0,998	0,972	0,732	0,994	0,500	1
32	Bulgaria	0,812	0,890	0,924	0,706	0,910	0,667	2
33	Mexico	0,810	0,903	0,920	0,676	0,830	0,750	1
34	Denmark	0,807	0,964	0,963	0,740	0,999	0,500	3
35	Austria	0,806	0,976	0,986	0,539	0,985	0,667	5
36	Jordan	0,806	0,861	0,952	0,747	0,953	0,583	1
37	The former Yugoslav Republic of Macedonia	0,805	0,913	0,930	0,781	0,889	0,571	2
38	Ecuador	0,803	0,870	0,817	0,736	0,812	0,786	0
39	Mauritius	0,800	0,875	0,909	0,720	x	0,714	3
40	Vietnam	0,798	0,870	0,857	0,740	0,823	0,714	2
41	Ireland	0,797	0,970	0,924	0,873	0,984	0,417	4
42	Turkmenistan	0,795	0,712	0,886	0,756	0,934	0,714	6
43	Mongolia	0,793	0,813	0,726	0,808	0,837	0,786	2
44	Hungary	0,793	0,908	0,993	0,724	0,961	0,500	2
45	Canada	0,791	0,978	0,958	0,814	0,976	0,417	5
46	Malaysia	0,789	0,896	0,892	0,583	x	0,833	5
47	Lebanon	0,788	0,943	0,851	0,611	0,966	0,643	1
48	Colombia	0,786	0,864	0,874	0,696	0,801	0,714	0

Overall Rank	Country	Overall score	Life	Health	Education	Protection	Child Rights Environment	Missing values of 23 indicators
49	Republic of Moldova	0,786	0,850	0,837	0,691	0,852	0,714	0
50	Bhutan	0,785	0,765	0,783	0,671	0,945	0,786	0
51	Jamaica	0,785	0,874	0,884	0,660	0,877	0,667	3
52	Samoa	0,781	0,858	0,862	0,703	0,698	0,800	3
53	Montenegro	0,780	0,923	0,863	0,705	0,898	0,571	1
54	Philippines	0,776	0,769	0,725	0,751	0,807	0,833	2
55	Tajikistan	0,774	0,765	0,798	0,701	0,826	0,786	0
56	Luxembourg	0,774	0,981	0,993	0,690	0,990	0,417	4
57	Czech Republic	0,774	0,949	0,987	0,529	0,979	0,571	4
58	Honduras	0,769	0,830	0,835	0,678	0,730	0,786	0
59	Libya	0,768	0,859	0,921	x	x	0,571	9
60	El Salvador	0,767	0,855	0,864	0,651	0,774	0,714	0
61	Trinidad and Tobago	0,767	0,819	0,899	x	0,939	0,500	5
62	Peru	0,764	0,866	0,836	0,698	0,655	0,786	0
63	Qatar	0,763	0,933	0,969	0,642	x	0,583	5
64	Greece	0,763	0,969	0,987	0,658	0,985	0,417	3
65	Brunei Darussalam	0,759	0,932	0,875	0,696	x	0,583	5
66	Azerbaijan	0,757	0,808	0,885	0,621	0,869	0,643	0
67	Guyana	0,756	0,699	0,901	0,677	0,694	0,833	1
68	Israel	0,753	0,984	0,995	0,705	0,981	0,357	3
69	Algeria	0,751	0,833	0,870	0,694	0,952	0,500	1
70	Nicaragua	0,749	0,839	0,825	0,606	0,714	0,786	3
71	Venezuela	0,749	0,860	0,915	0,633	0,736	0,643	0
72	United Arab Emirates	0,748	0,926	0,969	0,657	0,929	0,429	5
73	Belize	0,748	0,832	0,931	0,690	0,874	0,500	0
74	Albania	0,747	0,913	0,922	0,587	0,940	0,500	2
75	Costa Rica	0,746	0,939	0,952	0,688	0,879	0,429	0
76	Singapore	0,737	0,992	0,969	x	x	0,417	9
77	Georgia	0,736	0,887	0,945	0,737	0,816	0,429	0
78	Belarus	0,734	0,877	0,977	0,723	0,965	0,357	0
79	Suriname	0,732	0,802	0,872	0,686	0,878	0,500	1
80	Morocco	0,730	0,826	0,857	0,584	0,880	0,571	0
81	Kyrgyzstan	0,730	0,817	0,924	0,729	0,752	0,500	0
82	Republic of Korea	0,729	0,980	0,992	0,698	x	0,417	5
83	Italy	0,727	0,993	0,935	0,736	0,991	0,300	4
84	South Africa	0,726	0,634	0,748	0,822	0,806	0,643	4
85	Uzbekistan	0,725	0,766	0,969	0,663	0,947	0,429	3
86	Russian Federation	0,719	0,849	0,874	0,768	0,945	0,357	5
87	Bangladesh	0,713	0,768	0,618	0,780	0,632	0,786	1
88	Kuwait	0,711	0,898	0,959	0,594	x	0,500	5
89	Nauru	0,708	x	0,863	0,665	0,680	0,643	5
90	Bolivia	0,707	0,728	0,799	0,640	0,602	0,786	0
91	Ukraine	0,706	0,859	0,819	0,737	0,950	0,357	0
92	Namibia	0,701	0,663	0,656	0,638	0,764	0,800	5
93	Estonia	0,701	0,932	0,961	0,684	0,968	0,286	3
94	Dominican Republic	0,700	0,819	0,840	0,657	0,741	0,500	0
95	Guatemala	0,697	0,809	0,801	0,592	0,750	0,571	0
96	Bahrain	0,691	0,921	0,956	0,675	0,930	0,286	4
97	India	0,691	0,712	0,603	0,838	0,767	0,571	2
98	Panama	0,690	0,888	0,857	0,702	0,821	0,357	0
99	China	0,688	0,901	0,894	0,781	x	0,357	5
100	Iran	0,685	0,887	0,934	0,730	0,870	0,286	0

Overall Rank	Country	Overall score	Life	Health	Education	Protection	Child Rights Environment	Missing values of 23 indicators
101	Indonesia	0,682	0,775	0,623	0,787	0,778	0,500	2
102	Senegal	0,679	0,665	0,631	0,598	0,690	0,833	2
103	Lithuania	0,678	0,893	0,930	0,709	0,973	0,250	3
104	Botswana	0,670	0,695	0,811	0,606	0,788	0,500	2
105	Sao Tome and Principe	0,669	0,701	0,705	0,741	0,642	0,571	1
106	Armenia	0,669	0,884	0,934	0,687	0,945	0,250	2
107	Slovakia	0,663	0,918	0,978	0,520	0,957	0,286	5
108	Brazil	0,662	0,873	0,933	0,556	0,840	0,333	4
109	Rwanda	0,648	0,662	0,736	0,768	0,612	0,500	2
110	Syrian Arab Republic	0,635	0,826	0,732	0,557	0,855	0,357	0
111	Maldives	0,634	0,905	0,893	x	0,934	0,214	5
112	Lao People's Democratic Republic	0,630	0,649	0,635	0,597	0,708	0,571	0
113	Djibouti	0,624	0,603	0,559	0,379	0,893	0,833	1
114	Gabon	0,624	0,644	0,665	x	0,706	0,500	5
115	Timor-Leste	0,618	0,693	0,367	0,577	0,740	0,833	1
116	Myanmar	0,618	0,685	0,695	0,647	0,821	0,357	3
117	Cambodia	0,617	0,761	0,543	0,729	0,691	0,429	1
118	Paraguay	0,615	0,826	0,892	0,631	0,662	0,286	0
119	Ghana	0,596	0,581	0,621	0,547	0,651	0,583	1
120	Burundi	0,585	0,399	0,573	0,599	0,635	0,786	0
121	Kenya	0,584	0,567	0,506	0,665	0,556	0,643	1
122	Sri Lanka	0,581	0,893	0,825	0,665	0,944	0,143	1
123	Swaziland	0,572	0,445	0,667	0,545	0,660	0,571	1
124	Gambia	0,571	0,460	0,748	0,552	0,641	0,500	2
125	Nepal	0,566	0,733	0,601	0,684	0,463	0,417	1
126	Zimbabwe	0,561	0,509	0,621	0,694	0,381	0,667	3
127	Congo	0,559	0,600	0,528	0,792	0,610	0,357	2
128	Mauntania	0,557	0,479	0,449	0,445	0,653	0,857	0
129	Yemen	0,556	0,632	0,599	0,434	0,501	0,643	2
130	United Republic of Tanzania	0,554	0,628	0,506	0,634	0,311	0,833	2
131	Uganda	0,536	0,568	0,561	0,543	0,437	0,583	1
132	Togo	0,527	0,520	0,461	0,644	0,617	0,429	2
133	Benin	0,524	0,462	0,502	0,485	0,700	0,500	1
134	Cameroon	0,507	0,403	0,598	0,535	0,362	0,714	0
135	Haiti	0,505	0,571	0,400	x	0,665	0,429	4
136	Pakistan	0,501	0,620	0,555	0,391	0,547	0,429	1
137	Ethiopia	0,500	0,608	0,407	0,521	0,376	0,643	2
138	Burkina Faso	0,498	0,486	0,528	0,417	0,444	0,643	0
139	Mozambique	0,494	0,445	0,440	0,456	0,420	0,786	0
140	Malawi	0,491	0,521	0,659	0,584	0,182	0,786	0
141	Zambia	0,490	0,593	0,585	0,645	0,189	0,667	3
142	Mali	0,476	0,372	0,460	0,362	0,525	0,750	1
143	Côte d'Ivoire	0,460	0,342	0,526	0,428	0,537	0,500	4
144	Saudi Arabia	0,458	0,882	0,956	0,732	x	0,071	3
145	Madagascar	0,451	0,637	0,214	0,482	0,567	0,500	4
146	Comoros	0,437	0,571	0,623	0,640	0,700	0,100	3
147	Nigeria	0,434	0,277	0,406	x	0,402	0,786	4
148	Iraq	0,433	0,789	0,715	x	0,871	0,071	5
149	Guinea	0,428	0,402	0,414	0,469	0,429	0,429	0
150	Eritrea	0,421	0,595	0,326	0,376	x	0,429	4
151	Lesotho	0,413	0,369	0,641	0,700	0,511	0,143	0
152	Liberia	0,406	0,461	0,462	0,215	0,376	0,643	1

Overall Rank	Country	Overall score	Life	Health	Education	Protection	Child Rights Environment	Missing values of 23 indicators
153	Democratic Republic of the Congo	0,401	0,387	0,403	0,436	0,267	0,571	2
154	Niger	0,382	0,455	0,276	0,287	0,353	0,643	0
155	Angola	0,379	0,253	0,415	0,315	0,331	0,714	1
156	United Kingdom	0,377	0,966	0,978	0,844	0,959	0,010	5
157	Papua New Guinea	0,375	0,628	0,234	0,629	x	0,214	4
158	New Zealand	0,367	0,974	0,958	0,749	0,956	0,010	0
159	Guinea-Bissau	0,338	0,400	0,493	x	0,264	0,250	5
160	Equatorial Guinea	0,303	0,471	0,433	0,456	0,384	0,071	2
161	Chad	0,290	0,191	0,262	0,273	0,211	0,714	1
162	Vanuatu	0,287	0,815	0,639	0,634	0,584	0,010	5
163	Sierra Leone	0,232	0,101	0,422	0,475	0,464	0,071	1
164	Afghanistan	0,183	0,491	0,376	0,251	0,443	0,010	3
165	Central African Republic	0,143	0,199	0,345	0,262	0,329	0,010	3
	Liechtenstein	x	x	x	0,708	1,000	x	13
	Poland	x	0,935	0,964	0,684	0,973	x	7



KidsRights Foundation

 Noorderakerweg 90
 1069 LW Amsterdam, The Netherlands
 Tel: +31 20 225 82 25

info@kidsrights.org
www.kidsrights.org

The KidsRights Index is the only annual global ranking on how countries worldwide are adhering to children's rights.

165
COUNTRIES

Unique: domain Child Rights Environment provides insight into the extent to which a country is equipped to carry out the UN CRC.

Online: the KidsRights Index is accessible for everybody on kidsrightsindex.org



The goal of the KidsRights Index

is to stimulate compliance with children's rights worldwide.

The UN Convention on the Rights of the Child is the global framework for children's rights.



1989

UN Convention on the Rights of the Child.



196
STATES

The KidsRights Index uses existing data from two reputable sources: quantitative data published and regularly updated by UNICEF at www.data.unicef.org and the *Concluding Observations* by the UN Committee on the Rights of the Child.

The KidsRights Index: 23 indicators: 16 quantitative and 7 qualitative indicators

1. Life

- Under 5 mortality rate
- Life expectancy at birth
- Maternal mortality ratio



2. Health

- % of under five year olds suffering from underweight
- Immunization of 1 year old children
- % of population using improved sanitation facilities (urban and rural)
- % of population using improved drinking water sources (urban and rural)



3. Education

- Primary school participation
- Secondary school participation
- Primary school enrolment ratios (female as % of male)
- Secondary school enrolment ratios (female as % of male)
- Survival rate to last grade of primary (female as % of male)
- Primary school net attendance ratio (rural)



4. Protection

- Child labour
- Adolescent birth rate
- Birth registration



5. Child Rights Environment

- Non-discrimination
- Best interests of the child
- Enabling legislation
- Best available budget
- Respect for the views of the child/child participation
- Collection and analysis of disaggregate data
- State-civil society cooperation for child rights



The KidsRights Index is an initiative of the KidsRights Foundation, in cooperation with Erasmus University Rotterdam; Erasmus School of Economics and the International Institute of Social Studies.

Kidsrights Index
De heer M. Dullaert
Noorderakerweg 90
1069 LW AMSTERDAM

Kenmerk: 201700769

Den Haag, 15 mei 2017

Geachte heer Dullaert,

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,



Dr. E.J. Schippers



p/a: Tweede Kamer der Staten-Generaal
Ter attentie van de informateur, mw. drs. E. I. Schippers
Postbus 20018
2500 EA DEN HAAG

Secretariaat OIM
Plesmanweg 1-6
Den Haag
Postbus 20901
2500 EX Den Haag
www.overlegienm.nl

Datum: 11 mei 2017

Contactpersoon
F. Coumou
Manager OIM
M +31(0)6-41256495
E info@overlegienm.nl

Geachte informateur,

Kenmerk
IENM/BSK-2017/125744

Een nieuw kabinet heeft visie, kijkt vooruit en neemt de maatregelen die nodig zijn. Via deze brief willen wij u namens meerdere deelnemers van het Overlegorgaan Infrastructuur en Milieu (OIM) vragen een aantal maatregelen te nemen die nodig zijn voor de duurzaamheid, de leefbaarheid en de economische voorspoed van Nederland.

Het OIM (www.overlegienm.nl) draagt bij aan het oplossen van complexe vraagstukken op het terrein van de fysieke leefomgeving. OIM is een wettelijk verankerd nationaal platform dat een brugfunctie vervult tussen de rijksoverheid en alle personen en partijen die actief zijn in -of invloed hebben op- het domein van de fysieke leefomgeving: maatschappelijke organisaties, burgers, kennisinstellingen, bedrijven en andere overheden.

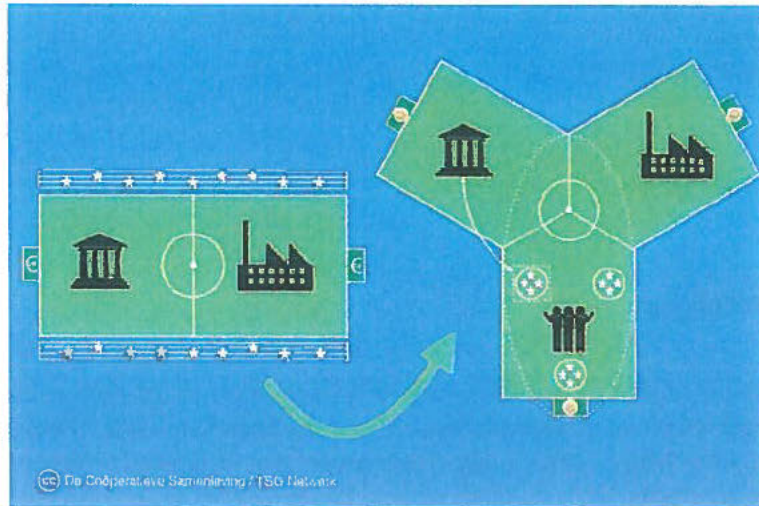
De afgelopen maanden hebben vijf divers samengestelde transitiegroepen zich gebogen over de volgende grote transities in de fysieke leefomgeving: versterking van stedelijke regio's, verduurzaming van landelijk gebied, transformatie van binnensteden, de energietransitie en de overgang naar een circulaire economie. Deze transities zijn nodig, omdat het huidige systeem 'onvolhoudbaar' is: de accu van Nederland loopt leeg.

De thema's zijn niet nieuw, maar de voortgang is te traag. Voor doorbraken is een reeks daadkrachtige acties vanuit de overheid cruciaal. Een voorproefje van de maatregelen die wij verderop in deze brief uitwerken:

1. Stimuleer en ondersteun de ontwikkeling van gebiedstoekomstvisies en geef daarbij de regie aan horizontale stakeholdernetwerken binnen het gebied.
2. Geef randvoorwaardelijke gebiedsdoelstellingen mee ten aanzien van klimaat, energie, biodiversiteit enz. en beoordeel en evalueer de plannen waar het gebied zelf mee komt.
3. Zorg voor financiering en verwijder obstakels voor gewenste ontwikkelingen.
4. Zet via een serie lokale akkoorden in op een krachtige impuls van de binnenstedelijke transformatie.
5. Neem nationaal een aantal gerichte maatregelen om de energietransitie en de transitie naar een circulaire economie te bevorderen.

Kern van alle transities is een nieuwe rol van burgers, met nadruk op meer ondernemerschap, zelfredzaamheid en creativiteit, aansluitend bij de nieuwe Omgevingswet. Als er meer wordt verwacht van burgers, dan moeten zij mogen meepraten en mogen meebeslissen. In de huidige dialoog tussen grote bedrijven en overheid moet een volwaardige plek gereserveerd worden voor coalities van burgers (gemeenschappen) en kleine ondernemers als derde speler aan tafel.

“



Alleen als we een echt nieuw speelveld creëren, kunnen we lokale kennis en creativiteit benutten, beloftevolle kansen pakken en de transitie versnellen. Initiatieven die de leegstand en verloedering van binnensteden hebben aangepakt zijn bijvoorbeeld de wegbereiders van herontwikkeling gebleken. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor de rol van de honderden energie-coöperaties, energie-crowdfunding platforms en peer2peer energie-initiatieven in de energietransitie. Enzovoorts. Alleen als we de initiatieven aan boord houden, zijn deze ontwikkelingen inclusief en toekomstbestendig.

Het is mogelijk gemeenschappen een grotere rol en verantwoordelijk te geven als inhoud leidend wordt voor de schaal, de besluitvormingsprocedure en het besluitvormingsniveau. Daarbij bepaalt de opgave de betrokken partijen en daarmee het schaalniveau, en niet automatisch de bestaande bestuurslagen.

Deze brief is op soortgelijke wijze tot stand gekomen: vanuit een bijzonder multi-sectoraal samenspel met diverse spelers vanuit overheid, markt en samenleving (zie bijlage). In een serie bijeenkomsten hebben we gewerkt aan transitie, uitmondend in een integraal advies.

Aanbod: Wij bieden een nieuw kabinet aan het drie-spelers-model verder te helpen inrichten. Het OIM kan, als rijksorgaan met een multi-sectoraal netwerk en een wettelijk taak om bruggen te slaan tussen de rijksoverheid en de samenleving, fungeren als een horizontaal platform voor transitie en nieuwe coalities.

De rest van onze brief benutten we om onze adviezen toe te lichten. Onze boodschap is de volgende:

- (1) **Andere blik:** het is nodig om anders te kijken naar Nederland.
- (2) **Problemen:** er is onvoldoende aandacht voor de structurele disbalans in het landelijke gebied in samenhang met de stad. Dit is een systemisch probleem.
- (3) **Kansen:** tegelijkertijd zien we, als we eenmaal anders kijken, allerlei prachtige kansen voor Nederland.
- (4) **Maatregelen:** om deze kansen te verzilveren, is een aantal maatregelen noodzakelijk.



1) Een andere blik op Nederland: Central Park+

Wat zien we als we Nederland beschouwen als Central Park+? Geen Nederland als een dichtbevolkt land, maar Nederland als dunst bevolkte stadsstaat ter wereld! Een stadsstaat met op verschillende schaalniveaus een goede balans tussen bebouwing, water en natuur (rood, blauw en groen). Dit betekent enerzijds 'uitzoomen' en Nederland bekijken als één geheel (vergelijk Nederland met San Francisco Bay Area) in plaats van als een losse verzameling steden, krimpgebieden, natuurgebieden en industriegebieden. Anderzijds betekent dit juist 'inzoomen' en opgaven horizontaal benaderen op gebiedsniveau.



Opgaven horizontaal benaderen op gebiedsniveau

We zien dan netwerken en contracten die waarde toevoegen aan gebieden in plaats van ketens die waarde uit gebieden onttrekken; we zien partijen die samenhangende unieke gebiedsfuncties leren her-balanceren. Gebieden duurzaam circulair maken. Het begint allemaal in het gebied zelf. Dat is waar de kracht van de zelfredzaamheid, de creativiteit en het ondernemerschap van de bewoners en ondernemers zichtbaar is in allerlei participatieve verbanden. Burgerparticipatie verandert er in overheidsparticipatie.



'**Het gebied**' is de geografische eenheid die in zijn samenhangende gebiedsfuncties (als systeem) sociaal, economisch, ecologisch en politiek-bestuurlijk 'natuurlijk' bepaald is. Verschillende gebiedsfuncties kunnen afwijkende gebiedsgrenzen hebben. De grenzen van het 'natuurlijke' gebied kunnen daarmee ook afwijken van actuele bestuurlijke grenzen. Op gebiedsniveau is het waar de integrale, participatieve benadering van de Omgevingswet tot bloei komt.

2) Problemen: de accu van Nederland loopt leeg

Er gaat momenteel veel beleidsaandacht uit naar verstedelijkte concentratieregio's: metropolen, mainports, brainports enzovoorts. De stad wordt beschouwd als de motor van de economische groei. Tegelijkertijd hebben steden te kampen met hun eigen problemen. Teveel binnensteden zijn onbereikbaar, levenloos, ongezond en onaantrekkelijk. Dit leidt tot verdere leegstand, het toenemend wegtrekken van bewoners uit slechte wijken en buurten, economische schade en het missen van sociaal-economische kansen. Het landelijke gebied heeft op zijn beurt te kampen met meervoudige krimp: a) demografisch: vergrijzing en leegloop, b) ruimtelijke kwaliteit: dichtslibbing en verrommeling, c) kwaliteit van de levende en niet-levende natuur: overbelasting en uitputting en d) financieel: waarde-onttrekking.

We staan met elkaar voor de volgende uitdagingen:

1. **Verduurzaming landelijk gebied.** De bodem raakt uitgeput door de huidige productiemethoden en veel streken lopen leeg. Plattelanders voelen zich achtergesteld. Een tweedeling tussen stad en platteland dreigt. Maar; veel van de uitdagingen van de andere transitie kunnen worden opgelost met nieuwe economische dragers voor het landelijk gebied. Een ouderwetse win-win ligt binnen handbereik.
2. **Versterking stedelijke regio's.** Door op een andere manier naar Nederland te kijken –als dunst bevolkte stadsstaat ter wereld in plaats van dichtbevolkt land– ontstaat ruimte voor nieuwe oplossingen op andere schaalniveaus. Centraal staat de noodzaak tot een betere balans tussen investeringen in bebouwing, water en natuur, waarbij wordt ingezet op de verschillende krachten van gebieden.
3. **Transformatie binnensteden.** Binnensteden zijn onbereikbaar, ongezond en bewoners trekken weg. Een krachtige impuls van de binnenstedelijke transformatie kan worden ingezet door lokale akkoorden af te sluiten op basis van ter plekke relevante uitdagingen en kansen. Met als partners het lokale bestuur, marktpartijen en lokale burger initiatieven. Dit gebaseerd op een integrale en inclusieve aanpak binnen een lange termijn strategie, actief ondersteund met startfinanciering, nieuwe bestuurlijke arrangementen en ruimte voor experimenten.
4. **Energietransitie.** Onze economie is verslaafd aan fossiele brandstoffen. De nadelen zijn bekend: voorraden raken op, CO2-uitstoot en afhankelijkheid van –en daarmee kwetsbaarheid voor druk van- autoritaire regimes. De keerzijde is aansprekend; lokaal opgewerkte en opgeslagen schone energie tegen voorspelbare prijzen en geen risico op grootschalige uitval van netwerken.
5. **Circulaire economie.** De huidige lineaire economie heeft teveel elementen van een piramidespel. Een circulaire economie is veel stabiel. De voorbeelden zijn legio, spannend en snel groeiend in aantal. Koplopers lopen echter aan tegen obstakels. Om de gewenste transitie te versnellen moet slecht gedrag niet worden beloond en goed gedrag niet bestraft. De spelregels zijn hard toe aan herziening.



3) Kansen die ontstaan vanuit een nieuwe benadering

Als we regionale verschillen benutten en aan de transitie werken vanuit de kwaliteiten van de gebieden, ontstaan allerlei prachtige kansen.

Groningen, Zwolle, Enschede, Eindhoven en Maastricht en ook strategisch samenwerkende middelgrote steden (zoals verenigd in Cleantech Delta en Energy Valley) kunnen nog sterker een eigen profiel ontwikkelen, met een vitale economische basis voor een duurzame transformatie van de bebouwde omgeving. Zij slagen erin om hun buurten en wijken klimaatbestendig, circulair en sociaal inclusief te maken. De diversiteit tussen gebieden wordt gezien als kracht, waarbij ook het voorzieningenniveau wordt afgestemd op de aanwezige behoefte en sociale structuren.

Nederland kan economisch gezien een mondiale koploper worden door innovatie, circulair ontwerp en duurzaamheid te belonen. Verspilling wordt belast, producten en diensten worden volledig opnieuw en duurzaam ontworpen. Kringlopen worden gesloten en repareren en hergebruik zijn goedkoper dan weggooien.

In de steden kan het weer gaan bruisen. Lelijke leegstand en kansrijk cultuurhistorisch erfgoed worden herontwikkeld tot toekomstbestendige en energieneutrale bebouwing, waarin wordt gewoond en gewerkt. Met bestaande en nieuwe sociale verbanden in de buurt, gebaseerd op de bestaande structuur en cultuurhistorie van de buurten en versterkt door een state-of-the-art digitaal netwerk en een efficiënt OV netwerk. Het mobiliteitsbeleid in hoogstedelijke gebieden kent daarbij de prioriteitsvolgorde: voetganger – fiets – OV – auto.

Bewoners en gebruikers voelen zich weer eigenaar van hun buurt. Ze hebben zich georganiseerd en verantwoordelijkheid genomen voor het beheer, onderhoud en het sociaal welzijn. Mensen zijn verbonden met hun buurt, en kunnen zich fysiek en digitaal snel verbinden met hun omgeving. Voorzieningen elders zijn goed bereikbaar. Dit biedt kansen om groeiende tegenstellingen tussen bevolkingsgroepen op het gebied van inkomen, gezondheid, kansen op de arbeidsmarkt, welbevinden en sociaal culturele opvattingen te keren.

Mensen handelen in nauwe en open samenwerking met de lokale overheid, corporaties en nutsbedrijven. De energieproductie krijgt weer lokale wortels en eigenaarschap. Opbrengsten van de opgewekte duurzame energie worden geïnvesteerd in de regio waar deze energie wordt opgewekt.

Door fors in te zetten op onderzoek en innovatie juist op de integraliteit van de energietransitie kan Nederland internationaal toonaangevend worden op het inzetten van de energietransitie naar een toekomstbestendige economie en maatschappij.

Het landelijke gebied kan fungeren als klimaatbuffer (CO₂-opslag en waterberging) en om de biodiversiteit te verbeteren. Het biedt ruimte voor gezonde voedselproductie, vitale woon/zorg combinaties, sociale verbinding en voor ontspanning en recreatie. Het biedt ruimte aan de energietransitie en aan (circulair) ondernemerschap, ook door jonge boeren en verwerkende bedrijven.

4) Maatregelen: de nieuwe benadering in praktijk brengen

Na anders kijken, komt anders doen. Wij stellen de volgende maatregelen voor:



1. Stimuleer en ondersteun de ontwikkeling van gebiedstoekomstvisies ('Omgevingsvisies') met actieve participatie van (ondernemende) burgers, boeren, tuinders en andere lokale actoren: geef de regie aan horizontale stakeholdernetwerken binnen het gebied.
 - Richt een zesjarig (conform EU-programma periodes), interdepartementaal gebiedsstimuleringsprogramma in met een ruim aantal experimentgebieden met bijzondere spelregelruimte en financiële ondersteuning voor sociale innovaties (horizontale sturing), om nieuwe modellen van gebiedswaarde-ontwikkeling te versnellen.
 - Zorg voor een ruimte-scheppende, democratisch vernieuwende besturingscultuur en -aanpak, mede door het bevorderen van actieve overheidsparticipatie in gebiedsnetwerken.
 - Zorg voor een gecoördineerde leer-, uitwisselings- en disseminatiestrategie. Vanuit de Transitiegroep Verduurzaming Landelijke Gebied worden vier 'Pareltjes' aangeboden als interessante (stimu)leercasussen: Coöperatie Bommelerwaard, De Coöperatieve Betuwse Fruitmotor, Landgoed Roggebotstaete en De Zwolse Stadslanderijen.
 - Verbijzonder (een aantal) experimenten naar de inrichting van toekomstbestendige landbouwsystemen: in verschillende gradaties, van hoogproductieve, tot biodiverse, vitale woon-voedsel gebieden. Heb specifiek ook aandacht voor gebiedsexperimenten gericht op versnelling (en democratisering) van de energietransitie vanuit het gebied zelf, door zeggenschap en financiering te verbinden aan lokaal gebruik.
2. Geef randvoorwaardelijke gebiedsdoelstellingen mee ten aanzien van klimaat, energie, biodiversiteit enz. en beoordeel en evalueer de plannen waar het gebied zelf mee komt.
3. Zorg voor financiering en verwijder obstakels voor gewenste ontwikkelingen.
 - Buig een aantal van de bestaande (inter)nationale budgetten om in de richting van gebieden.
 - Onderzoek welke fiscale faciliteiten gebiedscirculaire geldstromen bevorderen (waaronder gebiedssparen middels de regeling voor groen sparen/beleggen).
 - Faciliteer de ontwikkeling van gebiedsboekhoudingen en zorg voor aansluiting hiervan met gemeentelijke rekenkamers.
 - Bevorder 'true pricing' opdat ook 'zwakke waarden' een prijs krijgen, alle kosten in prijzen worden verdisconteerd en geïnformeerde consumenten op basis van correct geprijsde waren en waarden keuzes kunnen maken die duurzaamheid bevorderen.
4. Zet via een serie lokale akkoorden in op een krachtige impuls van de binnenstedelijke transformatie.
 - Ondersteun deze akkoorden actief met startfinanciering, nieuwe bestuurlijke arrangementen en ruimte voor leerexperimenten.
 - Houdt daarbij rekening met lange termijn economische en demografische ontwikkelingen, en met het perspectief van de buurt.
 - Maak serieus werk van het akkoord van Parijs via een voortvarende nul-op-de-meter aanpak van de binnenstedelijke woningvoorraad op basis



van het Open Building principe (casco grootschalig aanpakken; interieur flexibel aanpakken).

- Maak door fiscale en economische maatregelen leegstand niet meer lonend.
- Maak maatschappelijke waardecreatie sterker bepalend voor investeringsbeslissingen dan de boekwaarde en de exploitatierekening.

5. Neem nationaal een aantal gerichte maatregelen om de energietransitie en de transitie naar een circulaire economie te bevorderen:

Energietransitie

- **Van sectoraal naar integraal vraagstuk:** De energietransitie is een maatschappelijke, economische, ecologische en technische opgave. Het besparen van energiegebruik, het verminderen van gebruik van fossiele brandstoffen en het opwekken van duurzame energie hebben effecten ook buiten de traditionele energiesector. Denk aan de impact op het landschap, de mogelijke vroegtijdige afschrijving van bestaande infrastructuur en een decentrale opwekking die vraagt om nieuwe stakeholders en governance.
- **Van wingewest naar win-wingewest:** De ene regio in Nederland heeft meer mogelijkheden om duurzame energie op te wekken dan de andere. Het is belangrijk de opbrengsten van de opwekking van duurzame energie te investeren in de regio waar deze energie wordt opgewekt. Dus niet alleen de lasten, maar ook de lusten.
- **Van lokaal naar internationaal en weer terug:** Door schaalvergroting en privatisering is de afstand tussen productie en consumptie van energie steeds groter gegroeid, van gemeentelijk energiebedrijf naar multinational. Om de energietransitie tot een succes te maken moet de energieproductie weer lokale wortels en eigenaarschap krijgen.
- **Van twee naar drie speelvelden:** In de huidige dialoog tussen grote bedrijven en overheid moet een volwaardige plek gereserveerd worden voor coalities van burgers en kleine ondernemers als derde speler aan tafel.
- **Van projectsubsidie naar Deltaplan:** De energietransitie vraagt om consistent beleid voor de komende decennia. Alleen dan hebben ondernemers, bedrijven en burgers de zekerheid om ook zelf te investeren in de energietransitie.
- **Van blauwdrukplanning naar scenariodenken:** De inzichten en technische ontwikkelingen op gebied van duurzame energievoorziening veranderen continu. Een masterplan is bij voorbaat achterhaald. Belangrijker is om middels scenario's onderscheid te maken tussen zeker- en onzekerheden zodat 'no regret'-investeringen kunnen worden gedaan en waardeverlies kan worden voorkomen.
- **Van bestemmingsplan naar Omgevingswet:** Het complexe en integrale karakter van de energietransitie vraagt om maatwerk in elk gebied. De Omgevingswet biedt in potentie de structuur om op basis van de driespeelveldenbenadering een integrale afweging te maken voor de transitie naar duurzame energie. Dit moet echter nog beter worden verankerd in de Omgevingswet dan nu het geval is.



Circulaire economie

- **Duurzaam gedrag bevorderen.** Zet stevig in op het stimuleren van duurzaam gedrag, en doe dit op een aansprekende manier. Inspirerende voorbeelden zijn de 100-100-100-actie, en de snelle acceptatie van het verbod op gratis plastic tasjes. Geef iedere burger een klein bedrag (30 euro) om een duurzaam doel te ondersteunen.
- **Onderwijs.** Stimuleer circulair denken en handelen in het onderwijs. Door al jong te leren over circulariteit in het ontwerpproces (Dutch Circular Design!), gaan volgende generaties dit als vanzelfsprekend toepassen.
- **Productie.** Maak producenten verantwoordelijk voor het geleverde product in de eindfase van de levenscyclus en maak het leveren van diensten (bijv. 'leveren van licht') aantrekkelijker dan het leveren van producten (bijv. 'leveren van lampen').
- **Repareerbaarheid.** Zorg dat producten beter repareerbaar zijn. Door een Raamovereenkomst Repareerbaarheid kan dit bij bedrijven gestimuleerd worden (analoog aan de Raamovereenkomst Verpakkingen).
- **Fiscaal.** Verlaag belastingen op arbeid en verhoog belastingen op grondstoffenverbruik. Zo treedt een verschuiving op: meer kansen voor de 'repair market'. Bevoordeel geassembleerde producten die in componenten demontabel zijn, zoals bijvoorbeeld de Nederlandse Fairphone. Ook statiegeldsystemen en 'true pricing' kunnen hieraan bijdragen.
- **Transparantie.** Een concrete stap voor inzicht bij consumenten, maar mogelijk ook als hulpmiddel voor true pricing, is de verplichting om de milieu-impact op producten te vermelden. Dit in aanvulling op andere zaken zoals het energielabel en een lijst met ingrediënten.
- **Kennis.** Creëer faciliteiten voor laagdrempelige, crosssectorale kennisoverdracht en kennisuitwisseling (kruisbestuiving) tussen koplopers, start-ups én de grote meerderheid van kleinere MKB-bedrijven waar het vaak aan tijd, capaciteit en financiële ruimte ontbreekt. Concreet kan dit vorm krijgen door per provincie 12 hotspots te benoemen en die financieel te ondersteunen om te experimenteren en te leren.
- **Bemiddeling.** Speel daarbij als overheid een stimulerende en verbindende rol. Wees beschikbaar en bereikbaar wanneer nodig, wees letterlijk en figuurlijk open, op rijks-, provinciaal en lokaal niveau. Er zijn al veel initiatieven gaande; geef die de ruimte en ondersteun ze.
- **Schaalgrootte.** Zoek naar oplossingen voor 'het probleem van de schaalgrootte': de volumes vanuit afvalverwerking en recycling zijn vaak veel kleiner dan de volumes van de fabrikanten aan het begin van een productieketen. Deze mismatch kan werkelijke recycling in de weg staan. Ook een te straffe regel- en wetgeving kan te veel beperkingen op voorhand opleggen.
- **Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI).** Kies voor een stevige en groeiende ambitie voor overheidsinkopen, vanuit het Rijk, regionaal en lokaal. Ondersteun koplopers in hun stimulerende invloed naar anderen.



Speerpunten voor een modern regeerakkoord

Een modern regeerakkoord definieert de problemen en de richting die een nieuw kabinet wil uitgaan, en geeft inzicht in het proces waarlangs -en de partners waarmee- het de doelen wil bereiken. Het OIM heeft getracht via deze brief speerpunten aan te leveren voor zo'n modern regeerakkoord. Daarmee kan het regeerakkoord meer worden dan een startdocument dat voor vier jaar de besluiten op de vierkante kilometer van Den Haag 'dicht timmert'. De aandacht voor een gebiedsgewijze aanpak 'van onderop' in combinatie met een integrale blik op Nederland als stadsstaat beoogt ook een bijdrage te zijn aan een politiek openbaar bestuur dat maatschappelijke energie weet te verbinden met de spelregels van wet en budget in Den Haag.

Hoogachtend,

De voorzitters van het OIM

Pieter Jan Biesheuvel, Job Cohen en Jacques Wallage



BIJLAGE: TRANSITIEGROEPEN

Het OIM (www.overlegienm.nl) heeft tot taak vanuit de inhoudelijke vraagstukken de bruggen te helpen slaan tussen rijksoverheid en samenleving. Het OIM is gespecialiseerd in multi-stakeholder processen en onderscheidt drie kernactiviteiten:

1. **adviseren**: vanuit de samenleving meedenken met de rijksoverheid.
2. **co-creëren**: in netwerken OIM-producten ontwikkelen voor nationale opgaven.
3. **leren**: samen leren en nieuwe inzichten ontwikkelen.

Deze brief is tot stand gekomen via cocreatie in netwerken, in de periode januari-april 2017. Vanuit het OIM zijn, in vervolg op de OIM-werkconferentie eind 2016, vijf groepen geformeerd met een diverse samenstelling. Elke groep heeft daarbij een specifieke nationale opgave (transitie) tot het eigen aandachtsgebied genomen. Elke groep heeft een aantal analyses gemaakt en is op basis daarvan gekomen tot een aantal kernboodschappen en een set benodigde nationale maatregelen. Bij de totstandkoming van de adviezen is informatie ingewonnen bij -en van gedachten gewisseld met- verschillende ambtenaren van ministeries (IenM, EZ, BZK), provincies (Zuid Holland, Gelderland, Drenthe, Zeeland) en gemeenten (Utrecht, Amsterdam).

Onderleggers

Naast de kernboodschappen in deze brief hebben de groepen verschillende 'onderleggers' opgesteld, met achtergrondinformatie bij de adviezen. Daarbij is gebruik gemaakt van een aantal analyses, opgesteld door instituut DRIFT. De onderleggers worden benut in vervolggesprekken, onder andere met de ambtelijke top van de rijksdienst. Het materiaal is te vinden op de [website](http://www.overlegienm.nl/transities/documenten+transitiegroepen/default.aspx) van het OIM: <http://www.overlegienm.nl/transities/documenten+transitiegroepen/default.aspx>

Transitiegroep 'verduurzaming landelijk gebied'

- Coördinator Leader de kracht van Salland
- De Coöperatieve Betuwse Fruitmotor UA
- De Coöperatieve Samenleving/Coöperatie Bommelerwaard
- De Zwolse Stadslanderijen
- EMRU advies
- Federatie Particulier Grondbezit
- Gebiedscoöperatie O-Gen
- Initiatief Bewust Bodemgebruik
- Koninklijke Nederlandse Jagersvereniging
- Landgoed Roggebotstaete
- Landgoed Welna
- LandschappenNL
- LTO Nederland
- LTO Noord Glaskracht
- Nederlandse Vereniging van Rentmeesters NVR
- One World Citizens
- Vogelbescherming Nederland
- Wageningen Environmental Research (Alterra)
- Zelfstandig Consultant Beleidsinnovatie Dirven
- ZLTO

Transitiegroep 'versterking stedelijke regio's'

- 't Went Ventures B.V.
- MKracht
- Vereniging GDO



- Tauw
- De twee vervoerregio's
- Vereniging Partners voor een Gezond Leefmilieu
- Vereniging Deltametropool
- Brandweer Nederland
- DCMR Milieudienst Rijnmond
- Symbioculture Farm Complex
- Initiatief Bewust Bodemgebruik

Transitiegroep 'transformatie binnensteden'

- Remko Zuidema, oprichter Stichting BRIQS
- Karel Dekker KD/Consultants BV, Onderzoeker, architect, expert Open Building
- Teun van den Ende, Secretaris Herbestemmingsteam
- Sjoerd C, Hania, Initiatiefnemer van de organisatie Next Level Democracy
- Anette van Dijk, Monumenten en Archeologie, gemeente Amsterdam
- Arthur Middelkamp, architect
- Thijs van Spaandonk, co-founder/urban designer BRIGHT | The Cloud Collective
- Jean Baptiste Benraad, transformatieteam HERNIEUWD VASTGOED

Transitiegroep 'energie'

- ANWB
- APPM
- BodemenergieNL
- Dutch Research Institute for Transitions DRIFT
- Enexis
- Ennatuurlijk
- Escozon
- Nederlandse Vereniging Duurzame Energie
- Netwerk Duurzame Dorpen
- Philips lighting BV
- Stichting Het Blauwe Hart
- Strukton
- The Cloud Collective
- TNO
- Twence B.V.

Transitie 'circulaire economie'

- Akwadraat Consultancy BV
- AVR-afvalverwerking BV
- CE Delft
- dgtl
- DhUET
- DRIFT, Erasmus University Rotterdam
- Dunea N.V.
- Economic board Utrecht
- Gemeenten voor Duurzame ontwikkeling GDO
- Havenbedrijf Amsterdam N.V.
- Inspiration Implementation & Innovation Circulair Economy ICE
- Interface
- Kennisplatform Duurzaam Grondstoffenbeheer
- Kon. Ned. Watersportverbond



Overlegorgaan
Infrastructuur en Milieu

- Natuur en Milieufederatie Drenthe
- Nederlandse Vereniging van Leveranciers van Bouwgrondstoffen
- Netwerk Duurzame Dorpen
- Nutriënten Management Instituut
- ONE WORLDcitizens (OWC) Jongeren denktank
- PBL
- Philips lighting BV
- Platform31
- ROVER
- SER
- SOOH vof
- Stichting Het Groene Brein
- Stichting KOMO
- Stichting Repair Café International
- SUEZ Recycling and Recovery Netherlands
- TNO Leefomgeving, Milieu en Duurzaamheid
- Vlakglas Recycling Nederland
- Waste Value Engineering
- Zeeuwse Milieu Federatie

Overlegorgaan Infrastructuur en Milieu
De heer P.J. Biesheuvel
Plesmanweg 1-6
2500 EX DEN HAAG

Kenmerk: 201700771

Den Haag, 15 mei 2017

Geachte heer Biesheuvel,

Dank voor de brief die ik van u mocht ontvangen.

In het kader van mijn werkzaamheden ontvang ik een grote hoeveelheid brieven, nota's en verzoeken.

Ik vertrouw erop dat u zult begrijpen dat het voor mij niet mogelijk is om daarop inhoudelijk te reageren.

Hoogachtend,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'E.A. Schippers', written over a printed name.

Urs. E.A. Schippers

